

DIRU-ITURRIAK

Enpresa guztiek bezala, ekoiztuko dugunak prezio zehatz bat izango luke. Kasu honetan, gure produktuaren prezioa finkoa izango litzateke. Izan ere, eskaintza eta eskaeraren arabera izango litzateke. Hala ere, hasieran ez genuke konpetentziarik izango eta hortaz, liderrak izango ginateke.

Gehien bat, gure enpresak dirua lortuko luke produktu bukatuak salduz, hau da, gure enpresak fabrikatu dituen *Kinergi*-ak salduz. Aldiz, proportzio txikiago batean, mantenimenduaz baliatuko gara dirua eskuratzeko. Horretarako, mantenimendu talde bat izango genuke, bezeroek erositako produktuak konpondu ahal izateko.

Lehenengo 2 urteetan produktuak salduz lortuko genuke diru gehiena (95%a gutxi gora behera). Izan ere, produktu hoiek lehenengo urte hoietan ez lituzkete mantenimenduzko arazo asko izango. Aldiz, denbora pasa ahala, produktuak izorratuz joango lirateke. Hortaz, salmentatik ateratako etekinen ehunekoa %80ra pasatuko litzateke eta mantenimenduzko zerbitzutik ateratako etekinen ehunekoa %20ra.

DIRU-ITURRIAK



