

4.- IRABAZI-ITURRIAK

Gure produktuari ez diogu prezio zehatz bat ezarriko eta ez negoziatzeko aukera egongo da. Modu honetan, gure enpresaren irabazi-iturriak prezio aldakorrean oinarrituta egongo dira. Gure bezeroei erraztasunak jarriko diegu, gero eta produktu gehiago erosteko. Zenbat eta ale gehiago erosi, erosketa orduan eta merkeagoa izango da. Hau da, erositako lehenengo paneletik aurrera, %2 deskontua gehituko dugu erositako produktu bakoitzeko, %20ra iritsi arte. Balio honetatik aurrera, denek prezio berdina izango dute.

Ordainketari dagokionez, bezeroak hautatu ahal izango du ordainketa bakar batean edo ordainketa errepikarrietan gure produktua ordaintzea, bere onuraren arabera. Gure produktuaren prezioa bezeroaren arabera izango da. Izan ere, ez da berdina udaletxe bati edo enpresa bati saltzea. Gure enpresak hainbat irabazi iturri izango ditu. Alde batetik, itsuentzako panelaren muntaketa eta autobus bakoitzak itsuak abisatzeko eramango duten megafonoaren truke eskuratuko dugun dirua. Bestalde, panelak berritu beharko dira, hau da; sistema elektronikoa hobetu eta botoiak aldatu egin beharko dira. Azkenik, panelak jartzeagatik bezeroari igoera bat txertatuko zaio. Izan ere, kontuan izan behar dugu autobus geltoki guztietan panel guztiak ibilbide berdina adierazten dutela ahots baten bidez. Hiru alde hauetatik jasoko lituzke diru-sarrerak gure enpresak, baina kontuan izan behar dugu prezioak ez direla finkoak eta kokalekuaren arabera aldatzen direla.