

# DIRU-ITURRIAK

Gure enpresak honako galdera egin beharko lioke bere buruari: zenbat eta nola ordaintzeko prest egongo da gure bezero potentziala eskaintzen diogun produktu edo zerbitzuen truke?

Gure kasuan, bi sarrera mota hauek bereizten dira:

- Ordainketa bakarraren bidezko sarrerak, hots, bezeroak aldi bakarrean egindako ordainketatik eratortzen direnak.
- Ordainketa errepikarien bidezko sarrerak, hau da, zerbitzu edo produktu jakin bat erabiltzeko ala salmenta ondorengo euskarriaren truke bezeroak modu jarraian egiten dituen ordainketetatik eratorritakoak.

Aktiboen salmenta da enpresaren diru-sarrera, hain zuzen ere, diseinu eskusiboko bolaluma dira gure aktiboak.

Gure kasuan, mailegu bat eskatu genion bankuari frogak egiteko eta merkatua aztertzeko, eta beraz, inbertsioa amortizatuzeko, WebPen morderoa saldu beharko dugu. Baina behin inbertsioa amortizatutakoan eta zorrak ordaindutakoan, diru sarrera handiak izango ditugu.

Gure produktuak 349,99 euro balio ditu, baina ez dugu diru kopuru hori irabaziko saltzen dugun produktu bakoitzarekin, kontuan hartu behar baitira enpresaren gastuak ere.

Proiektuaren diru sarrera handienak (ehuneko laurogei inguru), bankuak emandako maileguaren bidez lortuko ditugu eta beste guztia guk jarriko dugu.

Gure produktuaren prezioa altu xamarra den arren, aurreikusten dugu, bigarren eskuan saltzen hasten direnek, erdi prezioan salduko dituztela, eta horrela, askoz jende gehiagok izango du WebPen-a erosteko aukera.

Bestalde, oraindik erabaki ez dugun arren, boligrafoan beste markaren baten propaganda jar dezakegu gure diru-sarrerak handitzeko.