

# IRABAZI ITURRIAK

Gure enpresak 3D inpresoraz baliatuz diseinuak inprimatuko dituela kontuan izanik, ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak izango lituzke, bezeroak produktua inprimatzean lortutakoa alegia.

Bezeroak bere diseinua inprimatzen duenean, objektuaren eskubideak ere erosiko ditu eta hori izango da gure diru iturria. Beraz, esan daiteke, gure enpresa zuzenean ditugun bezeroen eta hauek inprimatzen dutenaren baitan egongo dela.

Izan ere, salduko ditugun produktuen materiala berdina izanagatik, diseinua, neurria eta beste hainbat faktoreren arabera prezio bat edo bestea izango dute. Beraz, gure produktuek ezaugarrien araberako prezioa izango dute: Zenbat eta gehiago erosi eta zenbat eta konplexuagoa izan produktua, orduan eta garestiagoa izango da.

Horrez gain, ez da ahaztu behar bezeroen artean bi diseinu mota izango direla nagusiki: Alde batetik, ingeniari eta arkitektura munduekin zerikusia duten diseinuak (moldeak, maketak etab.) eta bestetik, sormena dutenek egindako diseinu propioak (dekorazioko objektuak adibidez). Bi hauen artean, lehenengoek askoz ere material gehiago beharko dute eta konplexuagoak izango dira, hortaz, garestiagoak izango dira.

Prezio motari dagokionez, gure produktuek prezio finkoa izango lukete, aurrez aipaturiko kriterioei jarraituz aukeratua. Baina horrek ez du esan nahi merkatuari begiratu behar ez diogunik, izan ere, enpresak zenbat eta irabazi gehiago izan, orduan eta merkeago inprimatu ahal izango ditugu produktuak.

Bestetik, bezero motari ere begiratu beharko diegu. Izan ere, bezeroek ordaindu ezin duten prezioa jartzen badiogu gure zerbitzuari, ezingo du inork ezer gurekin inprimatu. Honen harira, espero dugunez gure bezero gehienak ikasleak izatea, prezioek ezingo dute oso altuak izan, azken finean ikasten ari direlako eta badakigulako horrek gastu handia suposatzen duela. Gainera askok ez dute diru ituririk, horregatik, zerbitzua oso garestia bada, ezingo dute erabili eta gure gehiengoak izatea espero dugun bezero taldea asko murriztuko litzake.



Laburtuz: Gure enpresak ordainketa bakarraren bidezko irabazi iturriak izango lituzke eta irabazi horiek bezeroari produktua eta honen eskubideak saltzean lortuko genuke, hots, aktiboen salmentaren bitartez. Bestalde, saldutako produktuek zenbait faktoreren arabera ezarritako prezioa izango lukete, aurrez finkaturikoa izango duena, baina betiere enpresaren zein merkatuaren arabera moldagarria izango dena.