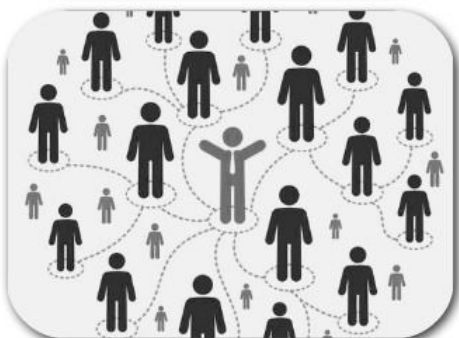


# DIRU-ITURRIAK



Aitor Aiestaran  
Ander Barkin  
Maialen Etxebeste  
Miren Garmendia

# IRABAZI-ITURRIAK

Jakina da irabazi iturriek berebiziko garrantzia dutela enpresa bat sortzeko edo ideia bat aurrera ateratzeko garaian, azken finean, irabaziak determinatzen dutelako enpresa bat bide onetik doan ala ez.

Irabaziei dagokienez, oinarrian bi irabazi iturri daude: ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak eta ordainketa errepikarien bidezko diru sarrerak. Ordainketa bakarrari begira, izenak dioen bezala, bezeroak ordainketa bakarra egiten dute, ogi barra bat erostean adibidez. Ordainketa errepikarien bidezko diru sarrerari dagokionez, aldiz, bezeroak modu jarraian egiten ditu ordainketak, horren adibide; telefono zerbitzua, gasa, argia... ditugu. Beraz guztia kontuan hartuta, gure proiektuari begira hautatuko genukeen irabazi iturria, ordainketa bakarraren bidezko diru sarrera izango litzateke. Izan ere, ez litzateke gasa edo argia ordaintzea bezala izango, hau da, gure produktua erosterakoan berezko prezioa ordainduko genuke, eta ez norberak kontsumitzen duenaren araberakoa.

Bi irabazi iturri hauek modu desberdinetara lor daitezke, hala nola: aktiboen salmenta; erabilera prima; harpidetza prima; mailegua, alokairua edo renting-a; lizentziak; brokerren primak; eta publizitatea.

Aktiboen salmentari dagokionez, fisikoa den produktu baten eskubideak saltzean datza, esaterako; liburu bat, autoa, tresna elektrodomestikoak... Hau da, gure proiekturako erabiliko genukeena pertsiana automatikoetarako irabazi iturriak lortzeko, produktu fisiko bat saltzeaz arduratuko garelako. Gainera, etorkizunean gure ideiak arrakasta edukiko balu eta jendearengana erraztasun handiago batez iritsiko balitz, publizitatea beste modu bat izango litzateke gure irabazi iturriak handitzeko, orduan eta gehiago zabalduko lukeelako gure ideiaren kontsumo eremua.

Erabilera primak zerbitzu jakin bat erabiltzearen truke kobratzen du, adibidez; ura, gasa eta elektrizitatea kontsumitzen dugunean. Honako hau erabili egingo genuke, elektrizitatea kontsumituko dugulako, eta ongi iruditzen zaigulako erabilera primak zerbitzu jakin bat erabiltzearen truke kobratzea.

Harpidetza prima aldiz, zerbitzu jakin batean modu jarraian sartzeko aukera saltzean datza, esaterako gaur egun horrenbeste erabiltzen den Netflix, HBO, gimnasioa... Honek aldiz ez luke gure proiektuarekin bat egingo, gure produktua ez delako modu jarraian ordaindu behar izango, Netflix, HBO eta gimnasioa bezala. Behin erositara, norberarena izango da.

Mailegua, alokairua edo renting-ea, aldi baterako eskubideak lortzen ditu bezeroak. Adibidez, kotxeak alokatzeko enpresak. Hau argi eta garbi ez guke aukeratuko, ez dugulako pertsona automatikoak alokatzeko aukerarik emango.

Lizentziari dagokionez, produktua emititzeko edo erabiltzeko baimenak bezala ezagutuak dira, hauen adibide argiena software eta komunikazio lizentziak dira. Honako hau ezta ere ez guke gure proiektuan aplikatuko, ez baita inongo baimenik eskaini behar pertsona batzuk erabili ahal izateko.

Brokerren primak, bi alderen edo gehiagoren artean bitartekari zerbitzuak egiteagatik kobratzen dira, etxe bat saltzerakoan, higiezinak diren komisioak lirateke azken batean. Honi erreparatuz, ez guke bitartekari zerbitzurik egin beharko gure proiektuari begira, komertzio handietan salgai jarriko genituzkeelako hasiera batean.

Azkenik, publizitateari erreparatuz gero, edonork daki produktu, marka edo zerbitzu bat iragartzeko balio duela. Besteak beste egunkari eta telebistak bere irabazi iturri gehienak bertatik lortzen dituzte. Hau interesgarria iruditzen zaigun arren, hasiera batean behintzat ez guke publizitatearengana joko, garestiegia baita, eta irabazi handiak beharko liratekeelako.

Amaitzeko, bi prezio mota daudela azaltzea geratzen zaigu: prezio finkoa, eta merkatuaren arabekoa. Prezio finkoak, aurredefinituak dauden prezioak dira. Merkatuaren arabekoei dagokionez, izenak dioen bezala, prezioak merkatuaren arabera aldatzen direnak dira.

Beraz, bi prezio mota horietatik gure proiekturako aukeratuko gukeena, merkatuaren arabera aldatzen diren prezioak izango lirateke, segurtasun handiagoz jokatuko gukeelako. Hau da, prezio determinatu bat edukiko bagenu denbora guztian, gure irabaziak berdinak edo normalean baino txikiagoak izango lirateke. Hori horrela, merkatuaren arabera prezioak aldatuko bagenu, jarriko genituzkeen prezioen arabera gure irabaziak berdinak edo handiagoak izango lirateke.