

Yanire Lorenzo, Oihane Redondo, Aidé Martín

# DIRU-SARRERA

Enpresa bat sortzerakoan argi izan behar dugu, zenbat ordaintzeko prest izango zen bezeroa guk eskaintzen dugun produktuen edo zerbitzuen truke.

Guk ematen duguna, stockezko kalitatezko arropaz aparte, honako hau da; haiek ekarritako produktuak haien gustura eraldatu, neurriko jantziak, bezeroen diseinuak errealitate bat bihurtu etab. Horren truke, jarriko genukeen prezioa dinamikoa bai finkoa izango ohi zen. Dinamikoa, bezero guztiak ez dutelako produktu berbera eskaintzen, haien gustura eraldatuta. Finkoa, stockan dauden produktuak guztientzat dauka kostu berbera.

Diru-sarreraren motetatik, biak erabiltzea erabaki dugu, bai ordainketa bakarrekoa bai ordainketa errepikariak. Bezeroek bi aukerak izanda haiek nahiago dutena autatzeko helburuarekin; beraien egoerara moldatuz.

Diru-sarrerak lortzeko modu anitzak dauzka enpresa batek, baina guk honako haiek aukeratu ditugu:

- Harpidetzagatik saria: fideltasun txartela egiteagatik bezeroari 3€ eskaintzen diogu horren ondorioz hainbat beherapen edo laguntzak jasoko ditu.
- Aktiboen-salmenta izango da gure diru-sarreraren portzentajerik handiena, gure produktuak edota zerbitzuak salduz lortzen dena.

