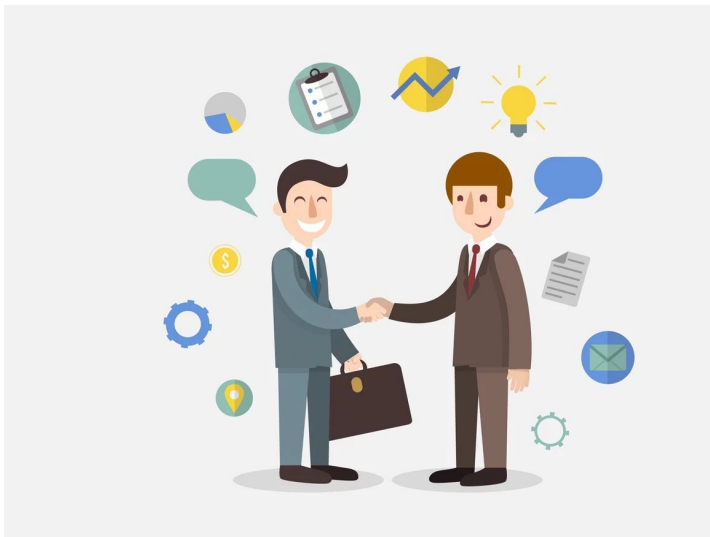


IRABAZI ITURRIAK



Egileak:

Ekaitz Salaberria

Irati Ugalde

Mikel Moriana

Izar Susperregi

Enpresa baten irabaziak bi iturri ezberdinetatik lor daitezke. Alde batetik, ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak daude, hau da, bezeroak produktua erosterakoan ordainketa bakarra egiten du. Bestalde, ordainketa errepikarien bidezko diru sarrerak daude, hauetan, bezeroak modu jarraian egiten ditu ordainketak.

Gure kasuan, ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak izango ditugu, gure motxila erosterakoan bezeroak dena ordainketa bakarrean ordaindu beharko duelako, ez delako diru kantitate handiko ordainketa bat, besteak beste.

Bi irabazi iturri horiek, gure kasuan ordainketa bakarrekoa, zortzi modu ezberdinetan lor daitezke. eta modu horiek aztertu ondoren guk bat edo batzuk aukeratuko ditugu.

Lehenengo modua aktiboen salmenta da, hau da, produktu fisiko bat saltzea eta bertatik dirua lortzea. Bigarren modua, erabilera prima izenekoa da, eta honetan zerbitzu jakin bat erabiltzearen truke kobratzeagatik lortzen da dirua. Hirugarren modua, harpidetza prima da, eta zerbitzu jakin batean modu jarraian sartzeko aukeran saltzean datza. Laugarren modua, mailegua, alokairua edo *renting-a* da, eta honetan aldi baterako eskubideak lortzen ditu bezeroak. Bosgarren modua, lizentziak dira, hau da, produktuak emititzeko edo erabiltzeko baimenak. Seigarren modua *Brokerren* primak dira, eta hauetan bi alderen edo gehiagoren artean bitartekari zerbitzuak egiteagatik kobratzen da. Zazpigarren modua, publizitatea da, eta hemen produktu, marka edo zerbitzu baten iragarpena egiteagatik lortzen da dirua. Azken modua, konplexuagoa da, prezioarekin zerikusia duelako eta bertan prezio motak ezartzen dira; alde batetik, prezio finkoak eta bestetik, merkatuaren arabekoak. Beraz produktuaren prezioaren arabera lortzen dirua diru sarrerak.

Zortzi moduak ikusi ondoren, guk **aktiboen salmenta** egingo dugu, baina era berean prezioekin jokatu dugu. Izan ere, motxila bat salduko dugu, hau da, produktu bat, eta behin erosita bezeroak nahi duena egiteko aukera izango du motxilarekin, berea izango delako, eta ordainketa egina izango duelako. Esan bezala, ordainketa ez dugu epeka egiten utziko, produktu ximple bat saltzen ari garelako. Horretaz gain, prezioak nola ezarri kontua hartu beharko dugu, eta uste dugu aukera hoberena merkatuaren arabera ezartzea dela, hau da, merkatuak nola erantzuten duen ikusi eta beharrezko materialaren prezioak aztertu ondoren, horren arabera jokatu.