

IRABAZI ITURRIAK



**Garazi Etxarte
Oier Arraztio
Harriet Urdampileta
Garazi Aizpurua**

Enpresa bat sortzen dugunean, egonkortasun ekonomikoa lortu eta gero, irabazi ekonomikoak bilatzen ditugu, hau da, diru sarrerek lortzen saiatzen gara eta irabazi iturriak bi motatakoak izan daitezke.

Batetik, **ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerek** non bezeroak erosketak bakarrik egiten duen eta bertatik lortzen dugun dirua. Eta bestetik, **ordainketa errepikariaren bidezko diru sarrerek**, bezeroek era jarraian egiten dituzten ordainketak.

Gure irabazi iturriari dagokionez, ordainketa bakarraren metodoa erabiliko dugu non bezeroek gure produktuak erosiko dituen soilik. Hala ere, gure bezeroei diru laguntzak emateko aukera emango diegu eta eta gurekin kolaboratu ahal izango dute. Baina gure irabazi iturri nagusia bezeroen erosketari esker lortuko dugu. Izan ere, diru laguntzak boluntarioak izango dira eta bakoitzak nahi duenean egiteko aukera izango du eta ez da finkoa izango.



Irabazi iturriak modu desberdinetan lor daitezke, batetik, **aktiboen salmentaren** bidez, fisikoa den produktu baten eskubideak saltzean datzala. Bestetik, **erabilera prima** bidez, zerbitzu jakin bat erabiltzearen truke kobratzean datzala. **Harpidetza primaren** bidez ere lor daitezke, zerbitzu jakin batean modu jarraian sartzeko aukeran saltzean datzala. Baita ere, **maileguaren, alokairua edo renting-aren** bidez, bezeroak aldi baterako eskubideak lortzean datzala. Horretaz gain, **lizentzien** bidez, produktua emititzeko edo erabiltzeko baimenetan datzala. **Brokerren primen** bidez ere lor daitezke, bi alderen edo gehiagoren artean bitartekari zerbitzuak egiteagatik kobratzean datzala. Eta azkenik, **publizitatearen** bidez, produktu, marka edo zerbitzu bat iragartzean datzala.

Gure enpresak, aktiboen salmenta eta publizitatea baliatuko ditu diru sarrerek lortzeko, hau da, irabazi iturriak bertatik lortuko ditugu. Alde batetik, aktiboen salmentaren bitartez, fisikoak diren produktuak salduko ditugu, horien eskubideak bereganatu ditugula bezeroei salduko dizkiegu gure produktu birziklatuak eta horrela lortuko ditugu irabaziak. Bestetik, publizitatea erabiliko dugu gure produktuak eta gure inizatibak ezagutzera emateko. Metodo honekin irabaziak izan baino gehiago, lortu nahi duguna da aktiboen salmenta bultzatzea da, hau da, publizitateari esker gure produktuak erraztasun handiagorekin saltzea.

Horrez gain, gure enpresan prezioak adostu behar dira eta bi motatakoak izan daitezke, prezio finkoak non prezioak aurredefinituta dauden eta ez diren aldatzen edota merkatuaren araberakoak non merkatuaren egoeraren arabera aldatzen joaten dira. Gure kasuan, prezioak merkatuaren araberakoak izango dira, izan ere, gure bezeroei eskaintza onenak egin behar dizkiegu eta ez dira beti berdinak izan behar, hau da, egoera ezberdinen aurrean, merkeagoak edo garestiagoak izan behar dira, salmenta ona bermatzeko.