



# DIRU-SARRERAK



• Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?



## Gogoratu:

- Garrantzitsua da jakitea zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden bezeroak eskaintzen diegunaren truke.
- Funtsean, bi diru-sarrera mota daude:
  - Ordainketa bakarreko diru-sarrerak
  - Ordainketa errepikariak
- Diru-sarrerak sortzeko modu anitzak dauzka enpresa batek:
  - Aktiboen salmenta
  - Mailegua, rentinga eta alokairua
  - Erabileragatiko saria
  - Lizentziak
  - Harpidetzagatiko saria
  - Broker edo komisio bidezko sariak
  - Publizitatea
- Prezioei dagokienez, honela sailkatzen dira:
  - Prezio finkoak
  - Prezio dinamikoak



## Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

- Zentzuz eta zuhur definitzea zeintzuk diren proiektuaren diru-sarrera nagusiak, proiektuaren diru-sarrera bakoitzaren partaidetzaren portzentajea zenbatekoa izango den haztatuz. Zuen proiektuak hasieran inbertsio handia behar izango balu, zuhurtziaz zenbatetsi behar duzue zeintzuk izango diren hasierako inbertsio horretara bideratutako diru-sarrerak eskuratzeko bideak.



## IOIKANen kasu praktikoa:

Aktiboen salmenta da enpresaren diru-sarrera, hain zuzen ere, diseinu eskusiboko long ohol pertsonalizatuak dira beren aktiboak. Gainera, ordainketa bakarreko diru-sarrerak dira.



IMPULSA



PATROCINAN



EMPRESAS MENTORAS



COLABORAN

