

5. IRABAZI-ITURRIAK

Gure enpresak izango dituen irabazi iturriak, finakoak izango dira. Hau da, prezioak aurretik egongo dira jarrita. Deskontu batzuk egongo dira eta nahiko egokiak eta merkeak izango dira. Prezio finkoen barruan hainbat mota daude, baina guk birekin egingo dugu lan: Zerrendako prezioarekin eta bolumen araberako prezioekin.



- Zerrenda prezioekin hasteko, esan beharra da, zerbitzu guztiak ez direla berdinak eta bakoitzak bere prezioa duela. Honek esan nahi duena da, ezin dela berdina ordaindu Kimika klase batengatik edo Sukaldariaren klasearengatik. Denok dakigunez, lan batzuk, beste batzuk baino esfortzu gehiago behar dutela. Horretarako, merkatuaren segmentazioaren atalean sartu ditugun prezio finkoak erabiliko ditugu.
- Bolumenaren araberako prezioetan, esan beharra dago deskontuak ditugula gure zerbitzuetan. Argi dago pertsona batek hilabetero zerbitzu berdina askotan kontratatu nahi baduela, ez duela baten kontratatutako prezio berdina ordainduko hilabete osoan zehar. Hau da, gero eta zerbitzu gehiago kontratatu, gero eta merkeagoa izango da. Horretarako ere, hainbat deskontu ditugu, gerorako utzi ditugunak.

Hau guztia jakinda, espero dugu irabazitakoa, ordaindu beharrekoa baino gehiago izatea. Gutxi gora behera, dena ondo eta guk espero dugun moduan joanda, uste dugu lehenengo hilean 4.000-5.000 € irabaztea, deskontuak barne. Hurrengo hiletan aldiz, espero dugu irabazitako kopurua handitzea eta bezero gehiago edukitzea.