

Diru-iturriak

Atal honekin hasteko, garrantzitsua da aipatzea, ezinbestekoa dela jakitea zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden bezeroak eskaintzen dugunaren truke. Funtsean, bi diru-sarrera mota daude: Ordainketa bakarreko diru-sarrerak eta ordainketa errepikakorak. Hortaz aparte, esan beharra dago, diru-sarrerak sortzeko modu anitzak dauzkala enpresa batek: aktiboen salmenta, erabileragatiko saria, harpidetzagatiko saria, broker edo komisio bidezko sariak edota publizitatea eginez.

Azken honi buruz, geroago emango ditugu datuak baina interneten bidez egindako publizitatearen eta iragarkiaren ondorioz, diru-iturri gehiago lortuko genituzke. Hala ere, kontuan hartu behar genuke, publizitatea gastu bat dela, eta horri aurre egiteko, gure poltsikoetatik edo mailegu baten bidez ordaindu beharko genuke.

Kontuan izan behar dugu, prezioak honela sailkatzen dira: Prezio finkoak eta prezio dinamikoak. Gure diru sarrera nagusia betaurrekoen salmentatik etortzen denez, prezio zehatz bat ipiniko beharko genieke geure betaurrekoei, kostuak kontuan hartu ostean, noski.

Kostuak aztertu ostean, pentsatzen dugu, prezio hauek egokienak direla: Betaurrekoen egituraren prezioa, 50€ izango ziren, eta, kristalen prezioa aldakorra da, graduazioaren arabera: 0.5 dioktria 35€ izango zen eta 0.5eko igoera bakoitzeko 10€ igotzen da. Gure betaurrekoen prezioa izango zen, 125€-tik gorago.

Gainera, lau kidez osatutako Sozietate Mugatu bat izango garenez, 8.000 euroko kapital jarri beharko dugu, 2.000€ pertsona bakoitzeko. Sozietate mota hauetan guztietan, gutxieneko erakarpina 3.000€-koa da, eta horrela egiten badugu, ziurtatzen dugu guztiak diru kantitate bera jarriko dugula.