

DIRU-SARRERAK

Enpresa bat aurrera egin dezan diru-sarrerak izan behar ditu, argi dago. Gure enpresak hainbat modutan lortuko du dirua, horrela gure proiektua handituz joango da eta gure enpresa proiektuarekin bat joango da.

Aktiboen salmenta izango dugu, hau da, gure betaurrekoak saltzean lortuko dugu dirua. Horrela, gure produktuaren jabetza bezeroarena izango da, ezarritako diru kopuru batengatik. Berdina egingo dugu kontzertuen sarrerak saltzean, logikoa denez, sarreren jabetza bezeroena izango da diru-truke.

Denborarekin eta gure produktua ondo saltzen bada, gure betaurrekoak alokatuko ditugu baita ere, horrela denbora epe zehatz batean gure betaurrekoak jendearentzat eskuragarri jarriko ditugu, badagoelako jendea kontzertu bakar batentzat erabiliko dituen eta ez zaio merezi betaurrekoen prezio osoa ordaintzea. Horrela sarrerak behin eta berriro lortuko ditugu eta gure bezeroek gure zerbitzua diru kantitate gutxiago bat ordainduz eskuratuko dute.

Publizitatea jarriko dugu gure kontzertuetan ere (kontzertua baino lehen eta abeslariak geldialdiak egiten dituztenean), horrela ondasun, zerbitzu edo marka jakin baten publizitateagatiko kuotak lortuko ditugu. Diru-sarrera handiak jasotzea espero dugu publizitatearekin, gaur egun markak diru kantitate handiak ordaintzen dituztelako haien produktu edo zerbitzuak mundura zabaltzeko.

Gure betaurrekoen prezioa finkoa izango da (60€), prezioen zerrenda finkoa erabiliz. Salduko ditugun sarrerak ordea, nahiz eta prezio finkoa duten, produktuaren ezaugarrien arabera sailkatuko ditugu, kontzertua nundik ikusten den aldatuko du prezioa. Sarrerak TicketMaster web orrian ezarriko diren prezioak izango dira, gure tramite kostuekin batera.

Alokairuak oraindik ez ditugunez jarriko, ez dugu bere prezioa ezarri, merkaturen eskaerak eta egoera aztertuko ditugu eta orduan ezarriko dugu alokairuarentzat prezioa.

ticketmaster[®]

