

## **Diru-sarrerak:**

Gure produktua **behin erosterakoan bezeroarena izango denez** eta produktuarekin **edozer egiteko eskubidea izango duenez**, gure diru-sarrera bakarra **salgaien salmenta** izango da.

### **Zein baloregatik ordaintzera prest daude gure bezeroek?**

Produktuaren prezioa hurrengo ezaugarriengatik dago baldintzatuta:

- Produktuak **kalitatean eta eksklusibotasunean du oinarri.**
- **Ingurumenarekin erlazionatutako helburuak ditu.**
- **Kantitate handitan** produzituko dugu.
- Publikorako **eskuragarria eta leihakorra** izango da.
- Produktuaren **diseinua pertsonalizatua da eta materiala iraunkorra.**

### **Ordaintzeko bideak:**

- Erosleak **kredito txartelarekin** (Mastercard, PayPal edota banku transferentziaren bidez egin daiteke) **ordaindu beharko du denda fisikorik ez dugulako izango.**
- Produktua eroslearen etxera bidaliko dugunez, **prezioa altuagoa izango da bidalketagatik.**

Gure diru-sarrera orokorrean **produktuaren kopuruan oinarritzen denez** salgaien salmentari garrantzi handiena emango diogu.

Horrez gain, **produktua ezaguna bihurtzerakoan eta beste enpresa batzuekin negoziatuz gero**, gure produktua **haientzat ekoiztuko genuke etahaiek salduko lukete.** Horrela, produktua guk **web orrian saldu ordez**, enpresek **salduko lituzkete** bere kanalen bidez, hortaz, **kapitala enpresek ordaindutakoan oinarrituko litzateke.**