



ABONO EGOKITUA

4. IRABAZI ITURRIAK

Ordainketa bakar baten bidezko diru sarrerak lortuko ditugu, hau da, bezeroek ordainketa bakarra egingo dute; zerbitzua saltzean ordainduko dute.

Kontuan izanda gure produktua laborategian landu behar dela eta ikerketak egin beharko direla euskal lurraldeen beharrak aztertzeke, gure produktuan lehiakideen produktuekin alderatuta garestiagoa izango da, hots, bezeroek erabaki beharko dute kalitate hobea eta pertsonalizatua nahi duten edo merkeago ekoitzi nahi duten.

Ezin dugunez merkeago ekoitzi, publizitatea egin beharko dugu ahalik eta bezero gehien erakartzeko, publizitatean, gure produktuaren ezaugarriak argi utzi beharko ditugu, hau da, lurrean atsedenik gabe ekoizteko gaitasuna emango duela produktu honek.

Hortaz aparte, gizarte erantzukizuna aplikatu beharko dugu, bezeroak erakartzeko. Argi utzi behar dugu **material organikoa** erabiliko dugula gure produktua sortzeko, horrela, merkatu lineal bat egin beharrean, merkatu zirkularra sortuko genuke, ez genuke baliabiderik ustiatu beharko eta gizarteari begira itxura ona edukiko genuke. Hala ere, material organiko hori erabiltzeko ikerketa bat egin behar dugu, eta enpresa bat azpikontratatu beharko dugu ikerketa hori egiteko, beraz, gure produktuaren prezioa, aipatu bezala, igo egingo da.

Gure produktua estazionala izango da, nahiz eta urte osoan zehar abono egokitua erosiko den, urteko urtaroaren arabera salmenta handiagoa edo txikiagoa izango da.