

#### **4) DIRU-ITURRIAK**

Negozio-proposamena ondo antolatzeak, diru-sarrerak eta etekinak lortzen ahalbidetzea eragingo du eta irabaziak handitzeko bezeroei bi modutan ordaintzeko aukera emango genieke; alde batetik, ordainketa bakarreko diru-sarreran, hau da, bezeroak gure produktua erosten duen momentuan bertan ordaintzea dagokion prezioa edo ordainketa errepikarian, hau da, bezeroa eroso sentitu ahal izateko, hileroko diru kantitate finko bat ordaintzeko baimena emango genioke. Prezioari dagokionez, ezaugarrien arabera prezioa izango litzateke; hau da, produktuaren kopuruaren edo kalitatearen arabera ezarriko genuke prezioa.

Produktuen salmentetatik jasotako diru-sarrerez gain, beste irabazi bat izango genuke, hau da, diru-sarreretatik salmentak %80 izango lirateke, eta beste akzioetan inbertitutakotik ateratakoa, berriz, %20. Gainera, diru hori sortzeko hainbat era ditugu, telebistak edo irratiak gure negozioari buruzko publizitatea egitea, ezagutaraztera emateko beste hainbat gauzen artean.