

Gure produktuak edukiko dituzten prezioak aldakorak izango dira, hau da, urteko momentuaren arabera aldatuko dira, hau da, gabonak direnean eta udaran gure produktuen prezioa jeitsi egingo dira bezero gehiago edukiko baitugu. Bezeroak produktu bakar bat erosiz gero produktu horrek izango duen balioa ordaindu beharko du, baina bezeroak kantitate handi bat erosten badu erositako bigarren edo hirugarren horrek prezioa pixka bat jaistea egin dezake. Gure produktuen beharra duten enprekin akordio batzuetara iritsiz gero eta gure iritziz kantitate handia izanik prezioa jeitsi egingo genuke, bi aldeak aterako ginateke irabazten baldin eta enpresa horrek ikusten edo pentsatzen duen guk egindako proposamen edo zerbitzu horrek onura handia ekartzen diela. Gu ere irabazten aterako ginateke baldin eta lehen aipatu bezala egindako zerbitzu hau amaitzen zaienean beste eskaera bat egiten badute.



Gure enpresak diru sarrerak lortu ahal izateko bi modu edukiko ditu aktiboen salmenta, kasu honetan gure denda salduko diren produktuak eta denda irekitzerako garaian diruz larri ez ibiltzeko mailegu bat eskatu beharko genezake. Mailegu honekin ez genuke arazorik izango produktu gehiago erosi ahal izateko eta honen ondorioz gure diru sarrerak handiagoak izango litzateke eta behin mailegu hori ordainduta gure denda aurrera aterako lirateke.

