

IRABAZI ITURRIAK

Irabazi iturriak bi modutara lortuko ditugu: batetik, aktiboen salmentaren bidez, eta bestetik, enpresei publizitatea eginez. Aktiboen salmentaren kasuan, bai partikularrei eta bai enpresei ere salduko diegu gure produktua. Publizitatearen kasuan, hasieran, enpresa handiekin akordioak egingo ditugu, baina, ez diegu kobratuko; izan ere, hasieran interesatzen zaiguna da kontsumitzaileak gure enpresaren izena eta produktua ezagutzea, etorkizunean gure produktuaren salmentak igotzeko. Enpresei txikiei, berriz, kobratu egingo diegu. Aurrerago, ospea lortzean, enpresa handiei kobratzen hasiko gara.

Gure aktiboen salmentarekin ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak lortuko ditugu, hau da, gure bezeroek ordainketa bakarra egingo dute ispilua lortzeko. Halere, produktuaren prezioa epe desberdinetan ordaintzeko aukera emango diegu gure produktuaren kontsumitzaileei. Horrez gain, gure aktiboen salmenta prezio finkoa izango du, hau da aurredefinituak dauden prezioak jarriko dizkiegu. Beraz, ez dugu merkatuaren egoeraren arabera aldatuko produktuaren prezioa.

Publizitateari dagokionez, ordainketa errepikarien bidezko lortuko ditugu diru sarrerak, hau da, bezeroak modu jarraian egingo dituzte ordainketak. Horretaz aparte, publizitateari erreparatuz, salmentak prezio finkoa izango du, hau da aurredefinituak dauden prezioak jarriko dizkiegu.

Aipatu behar dena da, bi irabazi iturri izan arren, aktiboen salmenta izango dela gure irabazien oinarria. Hasieran batez ere, publizitatearen bidezko diru sarrerak, sarrera guztien zati txiki bat izango dira soilik, izan ere, enpresa txikiei kobratuko diegu soilik. Halere, enpresaren ospea handitzen doan elean publizitatearen bidez lortutako diru sarrerak gora egingo dute, izan ere, enpresa handiagoei kobratzen hasiko gara. Gure enpresa fama oso handia izatera iritsiko balitz publizitatea bilakatuko lirateke gure enpresaren irabazi iturri nagusia.