

IRABAZI-ITURRIAK / DIRU-SARRERAK

Hasteko, gure produktuaren irabazi-iturriak prezio finkoak eta prezio dinamikoak izango ditu. Bertan, gure diru sarrerak nondik etorriko diren adieraziko dugu. Prezio finkoetan, zeharkako prezioa, ezaugarrien araberako prezioa, merkatu-segmentuen araberako prezioa eta bolumenaren araberako prezioa azalduko ditugu; prezio dinamikoetan berriz, negozioa edo tratua, marjiaren kudeaketa, denbora realeko merkatua eta elkarteak aztertuko ditugu.

Diru sarrera horietako bakoitza prezio bat izango du. HOBARENAK taldekide bakoitzak 1000€ jarri beharko ditu proiektua aurrera eramateko. Beraz, 5000€ izango genituzte gure proiektuari hasiera emateko. Gainera, sarrera guztiak batzen ditugunean, hilabeteko diru sarrerak lortuko genituzke.

Gure produktuak prezio finko bat izango du, aldagai estatikoen arabera aurredefinituta dagoelako. Zerrendako prezio bat izango du, produktu individual bat delako ezaugarrien araberako prezio bat ere izango du eta bukatzeko, bolumenaren araberako prezioa ere izango du; prezioa aldatu egingo da, erositako kopuruaren arabera. Geroz eta gehiago erosi, orduan eta merkeagoa aterako da gure produktua.

Beste alde batetik, gure irabazi-iturri nagusia salmenta izango da. Gure produktua saltzeko mailegu bat eskatu beharko diogu bankuari, horretan laguntzeko prest ikusten dugulako. Gainera, bankuak mailegu bat emango digu, oraindik zehaztu gabe dagoena.

Produktua saltzeaz gain, gure webgunean publizitatea jarriz ere izango ditugu irabazi-iturriak. Egin ditugun kalkuluaren arabera eta kostu finkoak eta aldakorrak aztertu ditugunean, 5.815€/hilabetean inguru izango genituzke. Kalkuluak egin eta gero, kalkulatu dugun urtean 69.660€ko diru-sarrerak izango ditugula. Beraz, gure enpresaren kasuan, irabazi-iturri gehienak salmentan zentratzen dira, hau da, gure zerbitzuaren salmentan.



Amaitzeko, ondoriozta dezakegu, gure produktuaren diru sarrerak irteerak baina handiagoak direla.

