

DIRU ITURRIA

Beste hainbat helburuekin batera, enpresa bat sortzearen helburuetako bat dirua lortzea ere bada. Bezeroak gure eskaintzagarik zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden jakitzea garrantzitsua da. Diru iturria, enpresak bere proiektuarekin jasotzen duen diru kopuruari deritzo. Hau da proiektuak diru aldetik izango duen etekina.



Enpresaren ideak arrakasta handi badu, diru iturria ere handiagoa izango da, beraz produktu edo zerbitzuaren kalitatea eta erabilgarritasuna egokia izateak eragina dauka lortuko den diru kopuruarekin.

Funtsean, bi diru-sarrera mota daude:

ordainketa bakarraren bidezko sarrerak: bezeroak aldi bakarrean egindako ordainketatik datorrenak.

Ordainketa errepikarien bidezko sarrerak: zerbitzu edo produktu jakin bat erabiltzeko edo salmenta ondorengo euskarriaren truke bezeroak modu jarraien egiten dituen ordainketatik eratorritakoak. Adibidez ADSLaren hilabeteko ordainketa.

Gera enpresaren kasuan **ordainketa errepikarien bidezko sarrerak eta ordainketa bakarra** izango litzateke. Hau da, txipa momentuan ipintzeko kantitate bat ordaindu behar da baina ondoren hilabetero, txipa aktibo mantentzeko, diru kantitate bat ordaindu beharko litzake bestela txipak funtzionatzen utziko luke.

Diru-sarrerak sortzeko modu anitzak dauzka enpresa batek:

- **Aktiboen salmenta:** guztietan arruntena. Fisikoa den produktu baten eskubideak saltzea eta behin saldu ondoren hura erabili, berriro saldu edota suntsitzeko askatasuna izango du bezeroak.

- **Erabileragatik saria:** zerbitzu jakin bat erabiltzailearen truke kobratzean datza. Gero eta gehiago erabili orduan eta gehiago ordainduko du bezeroak.

- **Harpidetzagarik saria:** zerbitzu jakin batean modu jarraian sartzeko aukera saltzean datza.

- **Mailegua, rentinga eta alokairua:** bezeroak aldi baterako eskubidea eskuratzen du produktu edo zerbitzu bat erabiltzkeo.
- **Lizentziak:** jabe intelektualek beste bati saldu diezaioke hura emititzeko edo erabiltzeko lizentzia betiere material horren gainean dituen eskubideak mantenduz.
- **Broker edo komisio bidezko sariak:** bi aldeen edo gehiagoren artean bitartekari zerbitzuagatik egiteagaitik kobratzen dira.
- **Publizitatea:** produktu, zerbitzu edo marka bat iragartzeagatik kobratzen dena da.

Gure kasuan **erabileragatiko saria** izango litzake. Txipa erabilitako hilabete kopuruaren arabera ordaindu beharko du bezeroak, beraz, gure enpresak hilabetea kobratuko dio bezeroari erabilitako zerbitzua.

Prezioak honela sailkatzen dira:

- **Prezio finkoak:** Izenak adierazten duen bezala, prezio finkoak aldatzen ez diren prezioak dira. Hau da, enpresako kideek aurredefinitzen dute produktuaren prezioa. Adibidez, okindegi bateko ogiaren salmenta prezioa. Hillabte batean, nahi eta aurreko hillabtean baino bezero gutxiago izan, ogiaren prezioa ez da aldatuko.
- **Prezio dinamikoak:** Izenak adierazten duen bezala, prezio dinamikoak aldatzen diren prezioak dira. Hau da, nahiz eta enpresako kideek prezioa bat ezartzen dioten produktuari, momentuko egoreare arabera adatu egingo dute. Adibidez, hegazkinetako helgaldien prezioak aldatu egiten dira udaran eta neguan. Bezero asko badituzte, hau da, opor garaietan edo udaran, prezioak igo egingo dira, hegazkinean dagoen lekuaren arabera.

Gure enpresaren **prezioa finkoa** izango litzateke. Gero eta bezero gehiagok jarri guk sortutako txip hau, horren kopuruaren arabera izango da baina beti kantitate berdina ordainduz. Guk gure zerbitzuari, zehazki sortuko dugun txipari, prezio bat jarriko diogu eta bezero guztientzat balio bera izango du. Bezero gehiago baditugu irabazi iturri gehiago, eta berdin, bezero gutxiagorekin irabazi txikiagoa.