

Gure enpresak jasoko dituen diru sarrera mota

Hasteko gure sarrera mota bakarra salmentatik eratorritako sarrera izango litzateke, hau da, gure produktuak saltzerakoan lortuko genituzkeen irabaziak. Honen arabera, hainbat estrategia segituko genituzke sarrera hori lor ahal izateko.

Gainerako enpresekin prezioa adosteko **negoziazio edo tratua** estrategia erabiliko genuke. Adibidez: ikastetxe bat gure bezero ahikoa bada, normala den bezala tratu preferente batekin tratatuko genioke. Gainera, beste enpresetatik lan egiteko baldintzak hobetzea edo materiala lortuko bagenu ere, negoziazioa desberdina litzateke.

Beraz, gure irabazi iturriei dagokienez, **zerrendako prezioa** motako diru sarrera izango genuke. Hau da, hasiera batean gure produktuen prezioak finkoak izango dira.

Horrez gain, **ezaugarrien araberako prezioa** ere erabil genezake. Izan ere, agian, ikastetxe batean gure produktuetako unitate hobeago (konplexuago/osatuago) nahiko lituzkete, eta, beraz, guk kasu berezi horretan prezioak aldatuko genituzke.

Berdina gertatuko litzateke **bolumen araberako prezioekin**, lehenago esan bezala, korporazio batek produktu ugari nahi balitu, prezioen egoera ez litzateke berdina izango unitate gutxi batzuk erosiko bazituen.

Laburtzeko, gure diru sarrera aktiboen salmenta izango litzateke, gure enpresaren garapena gure bezeroen menpe egongo baita.