



Diru sarrerak

Produktua, Online eta pertsonalki saltzea pentsatu dugu, Instagram plataformak azkenaldian indar handia lortu du eta kontu bat irikiko dugu. Hasiera batean, herriko komertzioetan saltzen jartzea erabaki dugu, denborarekin zentro komertzialetara banatzeko ideiarekin. Horiekin batera gertuko jatetxeetan salduko ditugu.

Publizitatea egiteko txartelak ere egingo ditugu horrela gure produktuen ezagutza zabaltzen joango da.

Gure produktuaren atal jakin batzuk ez ditugu gure enpresan bertan egingo, atal hauek lantzeko beste enpresa bat kontratatuko dugu. Azpi-produktua edukitzearen arrazoi nagusia fabrikazio kostua da, hauen laguntzaz gure lan denbora eta kostuak aurreztuz.

Hasiera batean gure salmentak ez dira kantitate handietan eta urrutikoak izango, beraz gure produktua berria denez, bezeroari ez diogu produktua kobratu hau beraiek eskuetan izan arte. Orduan produktua ikusten duenean beraiekin harremaneta jarriko gara eta gustura baldin badago honekin, produktua kobratuko diogu.

Produktuaren balioa guk bezeroari emandako kontu korrontean ingresatu beharko du honek. Produktu kantitate handia baldin bada, bezeroak eta enpresako kideek adostuko dute ordainketa zenbat zatitan egin daitekeen diru kopua handia baldin bada.