

• **Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?**



Enpresa edo merkatu txikiei %30a eskatzen diegu; izan ere, beraien produktuak garraiatzea kostatzen da eta bizikleta efizienteak behar ditugu produktu horiek garraiatzeko. Bezeroak kantitate txiki bat balio duen zerbaitengatik diru kantitate handi bat ordaintzeko prest badago, produktu arrakastatsua izango dela esan dezakegu. Baina bezeroak kostatzen zaigun zerbaitengatik diru kantitate berdina ordaintzeko prest badago, ez dugu prezioa igoko negozioerik gabe geratuko garelako.

Dakigunez, gure helburua enpresen produktuak garraiatzea dira besteen etxeetara eta horretarako egiten dugun agindu bakoitza 15€-an jartzea erabaki dugu. Ikusten badugu, bezeroak ez daudela hori ordaintzeko prest, prezioa baxuagoa jartzea erabakiko dugu baina hori denborarekin ikusiko dugu.

Diru sarrerak sortzeko publizitatearen bidez lortu dezakegu. Oso modu interesgarria iruditzen zaigu. Gure ideia Espainia osoan zabaltzeko eta gure jendeari erakartzeko batez ere. Gure egunerokotasunean behin eta berriz azaltzen da publizitatea. Iragarriak ez dira bakarrik telebistan agertzen, irradian, kalean, egunkarietan... hain zuzen ere. Gaur egun oso ohikoa da publizitate bat sortzea; izan ere, jendeari oso entretenigarriak iruditzen zaie eta beraien arreta bereganatzea eta konbentzitzea dira helburu nagusiak.



Baita ere, aktiboen salmenta bat jarriko dugu diru sarrerak sortzeko. Ideia ona iruditzen zaigu, merkatuko prezio orokorra baino baxuagoa jartzea arrakasta handiagoa edukitzeko gure enpresan. Horrela, denbora pasa ahala, diru gehiago lortuko dugula pentsatzen dugu. Azkenik, maileguak jartzea ere pentsatu dugu. Gu prest gaude, behar duenari diru kopuru finko bat uzteko kontratu bat jartzea, non beste pertsona diru kopuru hori aurrez jarritako kuoten bitartez itzultzea konprometitzen den interes batekin batera.

Eskaintzen diogunaren truke bezeroak “bizum” aplikazioaren bitartez daude prest ordaintzeko. Bizum dirua norbanakoen artean bidaltzeko sistema da, banku transferentzien alternatiba da eta PayPal bezalako beste sistema ospetsu batzuekin zuzenean lehiatzen da. Banku transferentzien aurkako argudio nagusia da dirua momentuan iristen dela, transakzioa burutzen duzun entitatea edozein dela ere. Oso modu efizientea eta erabilgarria da eta ondo konponduko garela uste dugu. Azkenean oso modu ona da dirua bidaltzea zerbitzu horretatik.

