

DIRU-SARRERAK:

Edozein enpresaren diru-sarreretan prezio finkoak eta dinamikoak aurki ditzakegu. Prezio finkoak aldagai estatikoetan oinarrituta aurrez definituta daudenak dira. Bestalde, prezio dinamikoak merkatuko baldintzen arabera aldatzen direnak dira.

Prezio finkoen barruan zerrendaren prezioarekin aurkitzen gara, produktu edo zerbitzu indibidualentzako prezio finkoa da. Kasu honetan, gure enpresaren eroslea Udaletxeak izango da, gero gure produktua kaleetan zehar banatzeaz arduratuko dena, Udaletxeak botoia eta hatz-markak jasotzeko makina sortzeko behar diren kable eta torlojuak ordaindu beharko ditu.

Bigarrenik, ezaugarrien araberako prezioa dugu. Produktuaren kopuruaren edo kalitatearen araberako prezioa da. Gure kasuan, kalitatezko botoi onak egin behar ditugu, ahalik eta gehien iraun dezaten eta erraz apurtu ez daitezen.

Bestalde, prezioa merkatuaren segmentuaren eta haren ezaugarri espezifikoaren araberakoa da, eta bezero jakin baten profilean oinarrituta ezartzen da. Gure produktua, Udaletxeari saltzen badiogu ere, bazkide egin nahi duen edonori zuzenduta dago, eta kalean segurtasunik gabe ibiltzen oso seguru sentitzen ez direnei eta zerbait gertatuko balitz laguntza eskatzeko baliabide bat izango dutela ziurtatu nahi dutenei.

Prezio finkoekin amaitzeko, bolumenaren araberako prezioa dugu, hau da, prezioa aldatu egiten da erositako kopuruaren arabera. Produktu edo zerbitzu baten kantitatea zenbat eta handiagoa izan, orduan eta merkeago izango da unitateko prezioa. Udaletxeak, hasieran, gure produktua eskaini eta banatuko du Gasteizko kaleetan, eta beraz, lehen aldia ez da kantitate handiegikoa izango, eta prezio unitateko altua izango da. Denborarekin, gure produktua hiri gehiagotara iristen denean eta Udaletxea produktu eta zerbitzu gehiago eskatzen hasten denean, unitateko prezioa txikitzen joango da.



Gero, prezio dinamikoak ditugu, eta horien artean negoziazio edo regateoarekin aurki dezakegu, non prezioa bi alderdiren edo gehiagoren artean negoziatzen dena,

eta negoziatzaileen boterearen eta trebetasunaren mende dagoena. Gure enpresaren kasuan, gure bezero bakarra Udaletxea da, eta hark erosiko dizkigu komenigarritzat jotzen dituzten produktu kantitatea. Kasu honetan ez dut uste negoziazioaren baliabidea asko erabiltzen denik, Udaletxea gure bezero bakarra delako. Nolanahi ere, noizean behin negoziatu ahal izango dira kopurua eta prezioak. Gainera daukagu denbora errealeko merkatua, non prezioa ezartzen baita eskaintzaren eta eskariaren legearen bidez. Hau da, hasieran autonomia erkidego gutxik eskatzen badute gure produktua, zerbitzua nahiko garesti aterako zaie, gure enpresak dirua behar duelako aurrera egiten eta zerbitzua hobetzen jarraitzeko. Denborarekin, ordea, askoz autonomia erkidego gehiagok parte hartzen badute gure proiektuan, prezioak behera egingo dute, eta horrela gertatzen da eskaintzaren eta eskariaren fenomenoak.



Azkenik, subastak daude non prezioa lehiakiden eskaintzen emaitzak direnak. Gure zerbitzua eta produktua ez da salmenta webunetan atera daitezkeen bat, eBay, adibidez, txankla batzuk atera daitezkeen bezala. Gure produktua askoz ere konplexuagoa da, eta salmentako webgunetan agertzen diren produktuen helburuak oso desberdinak dira guk lortu nahi dugunarekin. Horregatik uste dugu gure produktua ezingo litzatekeela subastan jarri, ezta webguneetan aurkitu ere.