

DIRU-ITURRIAK

Gure enpresak 3 bezero mota ditu eta bakoitzari modu desberdinetan ematen dizkiogu zerbitzuak. Gure 3 bezeroak hauek dira: bigarren hezkuntzako institutuak, nerabeak eta gazteak eta azkenik baita adinekoak ere. Esaterako, ez diogu berdina eskaintzen institutu bati edo pertsona espezifiko bati. Dena dela, diru sarrerei dagokionez, **ordainketa bakarreko diru-sarrerak** dira eta prezioei dagokionez, **prezio finkoak** dira.

Bigarren hezkuntzako institutuen kasuan, pakete bat eskainiko diegu. Pakete horrek balio bat izango du, prezio jakin bat ordaindu beharko dute institutuek eta horren truke institutuko ikasleek hitzaldiak jasoko dituzte. Hitzaldi horiek beraien antsietate eta estres maila gutxitzeko pentsatuta daude. Baita pakete horretan psikologoz gain, esperientzia pertsonalean oinarritutako pertsonen bidez ere antsietate eta estres maila txikitzen saiatuko gara. Hasieran aurrekontu bat egingo zaio ikastetxeari eta ordainketa bakarrean ordaindu beharko dute onartuz gero.

Beste alde batetik, hitzaldi espezifikoak ere egingo ditugu, elkarrizketa modukoak (banan-banako arreta), beraien burua gestionatzen laguntzeko tresnak. Hau da kasu honetan pertsona espezifiko batean gehiago zentratzen gara bere beharrak asetzeko. Eta zerbitzu hau jasotzen duen pertsonak edo horien gurasoek ordaindu egin beharko dute. Bezeroari behar duen saio bakoitzeko kobratuko zaio.

Gure kasuan, diru-sarrerak lortzeko modua zera da: **erabileragatiko saria**; izan ere guk eskaintzen dugun zerbitzuaren helburu nagusia bezeroa asetu eta bere burua gestionatzen ikastea da. Hau da, azken finean gure hitzaldiei esker zerbait ikastea eta zerbaitetarako balioaraztea.

Negozia martxan jartzeko, egun batetik bestera ez da egongo guztia eginda, hau da inbertsioak egin beharko ditugu. Lehendabizikoa eta garrantzitsuena **psikologoak kontratatzea** izango litzateke eta baita bezeroak erakartzea ere. Horretarako webgune bat egin beharko dugu gure zerbitzua eskaintzen eta zertan datzan erakusten. Ez hori bakarrik, baita ikastolaz ikastola joateko auto bat erostea ere egokia izango litzateke. Bestalde, hitzaldiak aurrera eramateko materiala (kartulinak, margoak...) erosi beharko dugu. Beraz, hasierako inbertsio horientzako dirua lortzeko ezinbesteko izango zaigu finantziazioa lortzea.