

# DIRU ITURRIAK

Diru iturri guztiak osatzen dituzten bezeroen segmentutik dirua lortzeko egiten ditugun bideak eta estrategiak dira.

Beraz, garrantzitsua izango dugu bezeroek gure produktuaren truke zenbat ordaintzeko prest egongo diren jakitea.

Horretarako noski, lehendabiziko pausua bezeroei eskaintzen diegun balio erantsia zehaztu dugu, haren truke ordain dezaten.

Hau zehazteko produktuaren %21 ezarri dugu, hau da, gure produktua balio erantsiarekin 17€-ren kostua ezartzea erabaki badugu.

Beraz, aterkiaren balioa balio erantsirik gabe 13'57€ izango litzateke.

Beste gauza batean kontu hartu behar duguna ere, errentagarritasuna lortzeko, prezioa gure irabazi marjinetara eta salmenta-zifretara doitzea izango litzateke.

Hau da, gure produkuta ekoizteko ditugun kostuen prezioa handiagoa izatea, ez noski izugarrizko desberdintasunarekin. Horrela, salmentak kostuak baino handiagoak izango lirateke, errentagarritasuna eta irabaziak irabaziz.

Hori guztia jakiteko, zera egin dugu:

Bukatu gabeko aterkiak hilean guztira 1800€, lona ekologikoak guztira hilean 1125€ eta botoiak guztira ere hilean 900€. Beraz, produktuaren kostuak guztira hilean, 3825€ izango lirateke. Jakinda lehendabiziko urteetan kostuak irabaziak baino handiagoak direla, noski.