

DIRU SARRERAK

Gure enpresaren irabazi iturri nagusiak hainbat lekutik jasoko ditugu. Lehenik eta behin, eta egunerokotasunean tratu gehien izango ditugunekin, bazkideak izango dira hauek . Haien laguntzarekin, enpresa sostengu bat izango du arlo ekonomikoan. Bezero nagusienak eta gehien espero ditugunak edozein motatako eskolak eta ikastetxeak izango dira. Bazkideak lortzeko eta erakartzeko aurrez aurreko negoziazio bat egin beharko dugu. Hau da, gure enpresaren adituak bidaliko ditugu haiekin negoziatzeko, paktatzeko edota salmentak aurrera eramateko. Gertuko tratu honekin lortu nahi duguna bazkide fidelak lortzea da eta gure izena zabaldu beste hezkuntza-zentro batzuetara.

Gure bazkide garrantzitsuenetariko bat “LG Corporations” teknologia enpresa izango da. “LG Corporations” enpresak eskainiko diguna guk ematen dugun zerbitzuaren garrantzisuena izango da: pantailak eta teknologia arloekin zerikusia duen produktu guztiak eskuragarri izango ditugu. Haiek zerbitzu hori eskaintzeagatik, gure produktu finalaren %30-a jasoko dute etekin ekonomiko.

Arlo ekonomikoaren jarraituz, beharrezkoa izan beharko ditugun sostengu garrantzitsuak akziodunak izango dira. Hauek gugan sinisten duten eta gure proiektuaren parte izan nahi duten pertsonak zein erakuneak dira eta horregatik gutan inbertitzen dute. Haien partaidetza beharrezkoa izango da gure enpresaren gastuak asetzeko. Akziodunak izatea onuragarria izango da enpresaren zabalkuntzarako, akziodunak gure produktuan inbertitzerakoan gure izena eta zerbitzua ospetsua egingo dute. Pausu hauekin enpresak etekin ekonomiko eta ez-ekonomiko handiagoak izango ditu eta horrek enpresaren hazkuntzari eragingo dio.

Gure irabazi iturri nagusienak egindako salmentetatik lortuko ditugu. Bezeroei bideratuta dauden salmentak irabazien portzentai altuena izango dute. Horretarako deskontu eta beherapen erakargarriak egin beharko ditugu enpresa eta bezero arteko harremana eta ineteresa jarraitu dadin. Gure bezeroak batez ere, maila ekonomiko altuko erakundeak, enpresak edota eskolak izango dira.

Eskainitako produktua bezeroentzat inbertsio handi bat suposatuko du baina gure ustez, inbertsio seguru bat egitea izango zen. Pantailak gauza askotarako erabili ahal ditzakete eta gure pantailen mugak ez dira existitzen, edozein gauza egin eta erreproduzitzeko ahalmena izango dute.

Erabiliko ditugun prezio motak, prezio finkoak eta dinamikoak izango da. Prezio finkoak aldagai estatikoen arabera aurredefinituta daudenak dira, eta prezio dinamikoak merkatuaren egoeraren arabera aldatzen direnak dira. Azken finean gure ustez, ez da bidezkoa eskaintza handitzen bada prezioak igotzea.

Erabaki dugun metodoa ordainketa errepikarien bitartekoa izan da. Ulegarria eta nabarmena da inbertsio handi bat suposatzen duela eta bezeroek diru kopuru guzti hori ez izatea, horretarako pentsatu dugu ordainketa errepikarietan egitea. Momentuz, pantaila hain handiak ez daude merkatuan, horregatik gure betebeharra gure hornitzaileekin hitz egitea da baina pantaila bakoiza garestia izango dela badakigunez, ordainketa 12 hilabetetan finantziatzeko aukera egongo da, hilero prezio totalaren %8,33-a ordainduko da. Pantailako pulgada bakoitzeko 16,38€ ko prezioa izango du, horregatik zenbat eta pulgada gehiago nahi izan garestiagoa aterako da. Hala aber, zerbitzu pertsonalizatu bat jarri dugunez bezero bakoitzak nahi dituen pantailen neurriak izateko, kalkulatu dugu pulgada bakoitzeko zenbat ordaindu behar den.

Denon artean erabaki dugu 4 pantaila erosten direnean deskontu bat egongo dela, deskontua, pantailen instalazioa dohain izango da. Hortaz aparte, urtean zehar hainbat deskontu egongo dira, deskontu-epean gure pantailen prezio totalaren %10eko beherapena izango dute pantaila bakoitzak.

Gure diru sarrerak handitzeko publizitatea erabiliko dugu. Publizitatea gaur egungo tresnarik indartsuenetariko bat dela pentsatzen dugu eta inbertsio txiki bat eginez gure produktua nahi beste zabalduko dugu. Tresna honekin lortu nahi duguna bezero berriak erakartzea da, eta gure segmentazioa gero eta handiagoa egitea.

Gure enpresarentzako harpidetzak oso garrantzitsuak izango dira, aldiz, hemen ere diru sarrera handiak lortzeko asmoa dugu. Harpideei eskaintzen dieguna zera da:

- Informazio jakin bat haiek bakarrik izango dutena.
- Urtero aldizkari bat bidaliko diegu eta han, gure urteko proiektuak, gure hornitzaileen produktuak eta berrikuntzak agertuko dira.
- Hornitzaileen produktuak erosterako orduan deskontu txiki bat izango dute %5arena.