

## DIRU ITURRIAK

Gure CountPen enpresako diru iturriak aurkeztuko ditugu. Hurrengo lerroetan, enpresak merkatuko segmentuetan sortzen duen kutxako fluxua deskribatuko ditugu.

Diru sarreraren iturri nagusietako bat, boligrafoen salmentak izango dira. Hori lortzeko, bezeroei era arrakastatsu batean eskaintako balio proposamenena erabiliko dugu. Gure enpresaren salmentak marketina eta komertzializazioa izango da, publizitateari esker.

Publizitatea sare sozialen bitartez egingo dugu. Hau da CountPen Instagram, Facebook, Twitter... kontuak irekiko ditu, gero hortik etekinak ateratzeko. Sare sozialek enpresaren marka-irudia indartzen dute, aktiboak izanik eta hainbat saretan presente egonda. Gainera Merkataritza-gune gehigarri gisa balio dute, gure produktuak eta zerbitzuak zabalduz eta sustatuz. Bestalde publizitateari esker, negozio-aukera berriak, kontaktuak, hornitzaileak edo bazkideak errazten dituzte. Honekin batera bezeroak xehetasun handiz segmentatzeko aukera emateaz gain, publizitatean egiten den inbertsioa ekonomikoa da.

Bezeroarentzako arreta-zerbitzua hobetzen eta optimizatzen dute, eta erabiltzaileekiko komunikazio zuzena errazten dute, haien kontsultei behar bezala erantzuteko. Sare sozialak entzuteko tresna dira, eta gure erabiltzaileak hobeto ezagutzeko aukera ematen digute. Honen ondorioz, bezeroen gorakortasuna sortu liteke, hau da, gure enpresak sortzen dituen boligrafoen kopurua handitzea.

Gure kasuan, gure salmentak beste enpresa batzuen publizitatea erosiz eta gure web orrian publizitatzen lortuko ditugu. Honen ondorioz lortutako diruaren ehuneko bat, gure produktuak behar dituen baliabideetan inbertituko dugu eta bestea publizitatea sortzeko erabiliko dugu.

Bestalde, gure boligrafoaren prezioa finkatzeko orduan, ondorengo irizpideak finkatuko ditugu, kostuak, lehiakideen prezioak, esperientzia, etab...

Lehiakideen prezioak ikusita, gure produktuaren hainbat prezio proposatuko ditugu eta ondoren, prezio aproposena aukeratuko dugu. Adibidez, pilot boligrafoak maila erdi-altu batean egongo litzateke eta gure produktua ere maila horretan jartzea erabaki dugu. Pilot-en kasuan, prezio altuenak promozio berezi batzuk dira, adibidez 12 boligrafo Pilot V7engatik 24€ eskaintzen dute. Beste kasu bat Bic boligrafoena izango litzateke. Boligrafo hauek oso ekonomikoak izanda, orokorrean promozioak hobeagoak dira. Adibidez 50 boligrafo 14 € balio dute.

Bestalde, esperientziaren kasuan, gure enpresako produktuaren kalitatea aztertuko dugu zein bezeroen erosketa ohiturak.

Unitateko kostuan hitz egiterako momentuan aintzat hartu behar ditugu, boligrafoaren bereizitasunak, adibidez, gure produktua plastiko erreziklatu bat erabiliko du, horrez gain metalezko material batzuk ere erabiliko ditu. Bestalde pantaila bat izateak prezioaren igoeran eragina izango du. Horregatik boligrafo bat baino gehiago kostatuko du.

Hau guztia kontuan hartuz, gure boligrafoak 18€ balioko du.

Bukatzeko, kobratzeko era azalduko dugu, hau da, kobratzeko modua eta epea finkatzea. Boligrafoaren erosketa denda fisikoan egiten bada, diru fisikoarekin, VISArekin edo Bizum baten bidez ordaindu daiteke eta boligrafoa une berean eramateko aukera izango dute gure bezeroek. Beste aldetik, gure web orritik erosten badute, VISArekin edo Bizum bidez ordaindu daiteke eta boligrafoa 3 egunetan iritsiko da bezeroak idatzi duen helbidera. Gainera, gure web orrian boligrafoa erosten bada ez da bidalketa gasturik egongo.