

## DIRU-ITURRIAK

Hasieran, gure proiektua finantzatzeko diru-laguntzak beharko ditugu, eta hau pentsatu dugu: ekintzailtza lehiaketetan parte hartzea, ezagunei gure helburuak azaltzea laguntza eskaini nahi duten jakiteko; eta azkenik, garrantzitsuena, bankuari mailegua eskatuko diogu (arrazoiak ondo azaldu eta bankuari guregan konfiantza osoa eduki dezala erakutsiz).

Gure bezeroek produktuaren eta zerbitzuaren truke diru kantitate handia ordaindu beharko dute. Bezeroek aldi bakarrean edo zatika (urte bateko epea gehienez) aukera izango dute produktua ordaintzeko.

Diru sarrerak salmenten bidez sortuko ditugu. Salmenten bolumena handitzeko, publizitatea erabiliko dugu. Gure produktuaren prezioa aldatuko da, hau da, dinamikoa. Aldatuko da tamainaren arabera, adibidez, ez da izango prezio berdina eskola batentzat, edo auto batentzat.

Prezioa honen arabera aldatuko da: instalatzeko zailtasuna, kristalaren tamaina, teknologia-maila, langileek hartuko duten arriskua, kristal mota etab.

