

DIRU SARRERAK

Enpresa bat sortzeko egin behar den lehenengoa inbertitzea da, baina inbertitzeko dirua izateko diru-sarrerak bilatu behar dira. Guk, lehenik eta behin, enpresaren partaidetzako bakoitzak 3.000 euro ipiniko



genuke gure negozioa hasteko eta horren ondoren 250.000 euroko mailegua eskatuko dugu banketxean inbertsioak ordaintzeko; gainera, Administrazioko diru laguntzak lortzen saiatuko gara, autonomoei diru-laguntzak emateko programetako baten bidez.

Edozein enpresaren diru-sarrerak ezinbestekoak dira enpresaren biziraupenerako. Tech4all enpresaren diru iturri nagusiak produktuen salmentak dira, adibidez: ordenagailuak, mugikorrak, ordenagailuentzako piezak.... Honez gain eskaintzen dituen zerbitzuak ere sarrerak ekarriko dizkio adibidez: objektu elektronikoen konponketak, eskainitako kurtsoak, etxez etxeko zerbitzu teknikoa etab.

Honez gain, diru-sarrerak lortzeko modu gehiago aurkitu behar dira, eta metodo horietako batzuk hauek dira.

Negoziaren ikusgarritasuna: Negozioaren marka gero eta pertsona gehiagori iritsi behar da, bezeroen bila joatea derrigorrezkoa da, bezero ideala topa behar da non honek negozioan gehien inbertituko duen

pertsonak dira eta beti bueltatuko dira. Bezero mota hori aurkitzeko marketing estrategia bat egin behar da honen arreta erakartzeko.

Bezeroen errepikapena sustatzea: Bezeroen fidelizazioa lortu behar da programa pertsonalekin, non deskontuak eta esperientzia bikain bat markarekin eskeintzen den eskaintza bat eman behar da, edota kupoi espezialak eskeintzen

Aliantza estrategikoak ezarri: Bezero berriak erakartzeko sarrera gehiago lortzeko modu azkarrena bezeroak dituen enpresa batekin partekatzea da. Horregatik bezero propioak dituen enpresak topatu behar dira eta honekin aliantza komertzial bat sortzea estrategia ona izango zen. Adibidez, enpresa biek pack berezi bat sortu ahal dute bien dendetan saltzeko, honekin ikusgarritasuna irabaziko luke enpresak eta bezero berriak izango luke.

Produktu edo zerbitzuen eskaintza zabaltzea: Produktu gehiago eskaintzen badira, jende gehiago erakarriko da. Beraz, zabaldu egin behar da produktu eta zerbitzuen eskaintza. Hori bai: kontuz ibili behar da. Ezin da gehiegi dibertsifikatu, beti ziurtatu behar da funtziona dezakeen produktu edo zerbitzu bat dela eskaintzen dena.