

## ***IRABAZI-ITURRIAK***

Edozein enpresak honako galdera egin beharko lioke bere buruari: zenbat eta nola ordaintzeko prest egongo da gure bezero potentziala eskaintzen diogun produktu edo zerbitzuaren truke?

Funtsean, bi diru-sarrera mota daude:

- Ordainketa bakarraren bidezko sarrerak, hots, bezeroak aldi bakarrean egindako ordainketatik eratortzen direnak.
- Ordainketa errepikarien bidezko sarrerak, alegia, zerbitzu edo produktu jakin bat erabiltzeko ala salmenta ondorengo euskarriaren truke bezeroak modu jarraian egiten dituen ordainketetatik eratorritakoak (adibidez: ADSL-aren hilabeteko ordainketa).



Ordainketa bakar baten edo errepikarien bidez izan ala ez, enpresa batek hainbat modutara lor ditzake irabazi iturriak, esate baterako: aktiboen salmenta, erabilera-prima edo komisioak, harpidetza-prima, mailegua, renting eta alokairua, lizentziak, brokerren primak eta publizitatea.

Gure produktua, ordainketa bakarraren bidez ordainduko da; hau da, bezeroak aldi bakarrean egindako ordainketatik.