

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.

Gainera, irabaziaz handiagoak izateko, ekintza ezberdinak egingo ditugu. Esate baterako, Biziargi produktua alokairuan jarriko dugu. Honek hainbat abantaila ekarriko dizkie bezeroei. Alde batetik, gure produktua erosi gabe frogatzeko aukera izango dute, horrela behin frogatuta, bezeroak gustoko izan badu erosi dezake; eta bestetik, erabiltzen ez diren produktuei erabilera bat emango zaie.