

IRABAZI ITURRIAK

Negozioa modu egokian aurkeztu eta abiatzeak diru-sarrerak eta etekinak lortzea ahalbidetuko digu. Oinarrian bi irabazi iturri daude: ordainketa bakarraren bidezkoak eta ordainketa errepikarien bidezko diru sarrerak. Gure enpresaren kasuan, ordainketa bakarrekoa izango da, hau da, bezeroek aldi batean ordaindu beharko dute produktuaren kostua. Hala ere, bezeroek eskatuz gero salbuespenak egiteko prest egongo ginateke.

Gure enpresak, dagoeneko konturatuko zineten bezala, gehienbat aktiboen salmenta bidez lortuko ditu irabazi nagusiak, hau da, produktu fisiko bat salduz aterako dugu dirua. Beste modu batera esanda, bezeroari ikus eta ikutu dezakeen produktu bat emango diogu diruaren truke. Horrez gain, dirua alokairuaren bidez eta publizitatearen bidez ere lortuko dugu. Alokairuari dagokionez, bezeroei gure produktua aldi batez alokatzeko aukera eskainiko diegu, adibidez, oraindik erosteko ziur ez dauden bezeroen kasuan. Publizitatea dela eta, gure web-orrian erlazioa izan dezaketen beste produktu batzuen iragarkiak jar ditzakegu; batetik, guk horrela dirua lortzeko; bestetik, gure bezeroentzako interesgarriak izan daitezken produktuak iradokitzeke.

Prezioari dagokionez, gure produktoaren prezioa finkoa izango da, hau da, produktua erosi baino lehen zenbat kostatuko zaizun jakingo duzu. Hala ere, merkatuaren egoeraren arabera (inflazioa, lehiakortasuna, produkzio kostua...) produktuaren kostua handiagoa edo txikiagoa izango da.