


KLIK MOREA

zure segurtasuna bermatzeko prest!

Elene, Enara, Maren, Nahia eta Olivia.



Emakumeentzako segurtasun alarma (lepoko pertsonalatuak)

CANVAS

<p>Funtsezko aliantzak</p> <p>Aliantza bat deritzo beste enpresa batekin batzea, etekinak ateratzeko. Hura gertatzeko, parte hartzen duten eragile ugari daude. Funtsezko aliantzak hauek elkarlanean egiten dira, elkarrekin baliabideak partekatuz eta merkatuarekin hobeto adostuz. Hauetan parte hartzen duten enpresek elkarrekin harreman estua izaten dute, elkarrekin aritzen dira estrategiak diseinatzeko eta helburuak lortzeko.</p>	<p>Funtsezko jarduerak</p> <p>Funtzionatzeko ezinbesteko ekintzak dira:</p> <ul style="list-style-type: none"> Lepoko kantitate zehatz bat saltzea oinarritzkoa izango da, enpresa aurrera eramateko. 	<p>Balio proposamena</p> <p>Negozio batek bere bezeroentzat erakargarria egiten duena da, kasu honetan lepoko bat eskaintzea izan liteke, batez ere emakumeentzat bideratuta, haien segurtasuna bermatzeko.</p>	<p>Bezeroekiko harremana</p> <p>Nola dagoen eskaintza, hau da, bezero gehiago izateko bisualki erakargarria izan behar da.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Beharpenak edukitzeak bezeroekin harreman handitzen du. -Pertsonalatuak, kontsumitzailearen bidez. 	<p>Bezeroen segmentua</p> <p>Gure produktua, emakumeentzako bideratuta dagoenez, emakumeak izango dira produktua erosiko dutenak, gehien bat gazteak. Baina produktu hau edonork erosi dezake, hau da gizonak ere bezeroak izan daitezke.</p>
<p>Kostuen egitura</p> <ul style="list-style-type: none"> Bulego baten hileroko alokairua Produktu kopuru jakin bat fabrikatzeko beharrezkoak diren lehengaiak. Produktzio langileen soldatak (finkoa) eta fabrikazioan erabiltzen diren materialak (zati aldakorra) Oinarritzko kostuak: argia. 	<p>Diru iturriak</p> <p>Diru iturriak pertsona batek dirua lortzeko moduak dira, kasu honetan kontsumitzaileak lepokoak online erostean lortzen dugu dirua. Enpresak bere produktuak edo zerbitzuak saltzen ditu, eta horrek sarrerak sortzen ditu. Produktu edo zerbitzu bakoitzaren prezioa ere faktorea da. Prezio handiagoak diru sarrera handiagoak ekarri ditzake. Hau da, salmentak eta kontratuak/ordainketa-termikoak enpresa baten diru sarreraren iturriak.</p>			
<p>Funtsezko baliabideak</p> <p>Funtzionatzeko beharrezkoak diren aktiboak dira. Kasu honetan funtsezko baliabideak langileak, hertzainak, lepokoak eta mikrofonoak izango lirateke.</p>	<p>Lepoko honek gizartearen onurak bilatzen ditu. Lepokoaren bidez, beldurra kentzea edo gutxitzea eta segurtasuna izatea eskaintzen dugu.</p>	<p>Kanalak</p> <p>Kanala, produktua nola salduko den da. Kasu honetan, zuzena eta propioa da, izan ere, gure produktua salduko dugu eta online izango da, hau da, ez du bitartekaririk izango.</p>		

AURKIBIDEA

- 1.- Ideiaren deskribapena
- 2.- Bezeroen segmentua
- 3.- Balio Proposamena
- 4.- Kanala
- 5.- Bezeroarekiko harremana
- 6.- Funtsezko baliabideak
- 7.- Funtsezko aliantza
- 8.-Funtsezko jarduera
- 9.- Diru iturria
- 10.- Kostuen egitura

IDEIAREN DESKRIBAPENA



Guk, Euskal Herriko enpresa txiki batek, eskuz eginiko produktu natural eta ekologikoa izango den, lepoko bat proposatzen dugu. Hau, batez ere emakumeentzat bideratuta dago, haien segurtasuna bermatzeko. Klean doazela inolako arazorik izan ezker, honek izango duen botoia klikatu eta non, noiz eta zer duen jakin ahal izango dugu lagundu ahal izateko. Klik egin eta jarraian, giza talde batek informazio guztia bilduta duela, pertsona horri laguntzeko kanpaina abian jarriko da. Erantzuna jaso bezain laster, segurtasun talde bat abiatuko da pertsona hori aurkitzen den lekura, ondoren, gure bitartekariak hertzainekin edo beharrezkoa den segurtasun taldearekin jarriko da kontaktuan ezinbestean. Horrez gain, bigarren aldiz klikatuz gero, lepokoa, soinu baten bidez adieraziko den alarma bat martxan jarriko da ingurukoak egoeraz ohartarazteko eta pertsona horri lagundu ahal izateko. Izan ere, guk bidalitako laguntzak tokira iristeko arazoak izaten baditu beste modu bat eskeini behar dugu pertsona horrek behar duen laguntza jasotzeko. Produktu hau, aukera ona izan daiteke estu eta larri aurkitzen den pertsona horrentzat, laguntza gehiago eskuratu ahal izateko.

Bestalde, herri bakoitzean, pertsona talde bat egongo da 24h- an zehar laguntza lanetan, laguntza psikologikoa nahiz fisikoa emanaz. Lepokoak, guztiz pertsonalizatuak izango dira, erasotzaileak edo arazoaren gauzatzailak hauteman ez dezan. Beste alde batetik, lepokoak mikrofono bat txertatuta edukiko du, non botoia sakatu ezker, aktibatu egingo da guk pertsonaren egoeraren informazio guztia edukitzeko, kokapena eta egoera psikologikoa barne.

Aitzitik, materialari dagokionez, garrantzitsua iruditzen zaigu naturala eta ingurukoa izatea. Aldaketa klimatikoa egungo arazo oso larria izanik, ezinbestekoa delako guretzat horri aurre egiten esku hartzea. Horrekin batez ere produktu ekologikoz eginiko objektuak izango direla helarazi nahi dugu. Gure ezaugarrietatik aipagarriena dela esan daiteke, gure proiektuaren ongizatean eta etorkizunean pentsatuta ere geroan eta gizartearen egoera kontuan hartzen dugulako. Hori gutxi balitz, erabilitako material jasagarria erabiliz gain, garraio bidez bidaliko den produktua biltzeko erabiliko den materiala, mota berekoa izango da, hau da naturala, beti ingurunea zainduz.

BEZEROEN SEGMENTUA

Bezeroen segmentua, negozio baten abiapuntua da. Eskaintzen den zerbitzua edo produktua eta honen balioa nori zuzenduta dagoen jakitean datza. Segmentu bakoitzerako, gure bezeroak nortzuk diren jakin behar dugu, hau da, zer egiten duten, zer bilatzen edo baloratzen duten... Horretaz baliatuz zehazten da nori zuzenduko den zerbitzu edo produktua.

Bestalde, bezeroen segmentazioaren arabera segmentazio mota desberdinak daude (merkatu-masiboa, merkatu-nitxoa, etb.).

Gure kasuan, salduko dugun produktua, emakumeei bideratuta dagoenez, gure bezero gehienak emakumeak izango dira. Aipatu dugun bezala, lepoko honen helburu nagusia emakumeen segurtasuna bermatzea da. Gure bezero gehienak emakumezkoak izatearen arrazoia, gaur egungo gizartearen egoerari dagokio. Emakumeak ez dira segurtasunarekin ibiltzen kaletik, hau da, emakume asko beldurrez joaten dira kaletik norbait agertuko den erne.

Bestalde, produktua emakume guztei bideratuta badago ere, gehien bat emakume gazteak izango dira gure produktua erosiko dutenak. Izan ere, gaur egun, gazte asko irtetzen dira gauetan segurtasun ezarekin, eta askok bakarrik egiten dute etxerako buelta. Ibilbide hori segurtasun sendimenduarekin egin dezaten lepoko hau erosiko dute, larrialdi batean sentitzen badira, klik bat egitea besterik ez duetalko. Arrazoi horrengatik izango dira emakume gazteak gure produktua erosiko dutenak.



Hala ere, gure produktua gehien bat emakumeei bideratuta badago ere, jende guztiak izango du produktua erosteko aukera, izan ere, segurtasuna bermatzeko lepoko bat da. Hori dela eta, emakumeak nahiz gizonezkoak erosteko ahalmena izango dute. Horregatik, bezeroen parte bat gizonezkoak ere izango dira, kaletik joatean seguru ez badira sentitzen, aukera izango baidute emakumeek bezala sentimentu hori kentzeko.

Laburrean, gure bezeroen segmentuari deritzenez, emakumeak izango dira bezero kopuru gehiengoa, zehazki, emakume gazteak, hau da, nerabezaroan daudenak. Emakumeei zuzenduta badago ere, gizonezko portzentai bat ere egongo da lepoko hau erosiko dutenak.

BALIO PROPOSAMENA

Gure helburu nagusia batez ere emakumeen segurtasuna bermatzea da, kalean aske eta seguru joatea, laguntzarik izan ezean. Gaur egun, emakume askok egoera latz ezberdinak jasan baitituzte. Gazteak haien bizitza egiten jarraitzen dute gertaera horiek alde batera utziz. Hori dela eta, eragin handia dute gure gizartean, horiei aurre egiteko badira telefono linea batzuk laguntza behar eskero deitzeko, baina guk lepokoaren



bidez, prozesua laburtzea eta segurtasuna izatea eskaintzen dugu. Izan ere, lepoko batean kokatuta egongo den botoi baten bidez aktibatuko da mikrofonoa eta arriskuan egon ezker, ahalik eta azkarren laguntza bidaliko da, beste langile batek lepokoaren bitartez laguntza psikologikoa ematen duen bitartean.

Honen helburua, emakumeak gizonezko batek izan dezaken lasaitasuna lortzea da, beste modu batean esanda, kaletik lasai ibiltzea da eta arrisku batean aurkitu ezker, modu erraz eta ziur batean laguntza eskatzea. Lepoko honen bidez lortu nahi duguna, gauez egiten diren ibilbideetan segurtasun sentimendua izatea da. Izan ere, emakume askok gauez egiten duten etxerako bidea, parranda baten ostean edota lagun baten etxetik bueltatzean, beldurrez egiten dute. Lepoko honen bidez, emakume guztiak egunez nahiz gauez egiten diren ibilbideak segurtasun sendimenduarekin egin ahal izango da.

Klik honekin hainbat bortxaketa ekiditu ahal dira, gaur egungo emakumeen arazorik larriena dena, intimitatea segurtatzen du lepoko honek baina ez intimitatea soilik baizik eta integritate fisikoa, hau da, gure nortasunaren barneko intimitatea.

Bestalde, lepokoak gizarteari emango dizkion onura batzuen arduradun bilakatzen gara. Beti esan ohi da denok gure aldetik intentzio minimoa jarritz, gutxinaka gutxinaka aurrera egin ahal izateko aukera sortzen dela. Izan ere, lepokoak gure egunerokoan gertatzen diren arazo larrietaz ohartzea eragiten digu. Nahiz eta eraso eta bortxaketa ugari gertatu oraindik, honi aurrera egiteko tresna paregabea dela esango genuke. Beraz, segurtasuna eta ongizatea bermatzeko nahia duten pertsona horiek apartak dira lepoko hauek erosteko.

BEZEROEKIKO HARREMANA

Ezinbestekoa da bezeroekiko dugun harremana, “klik moreak” garrantzi handia ematen diolako bere bezeroen ongizateari. Hain zuen ere, guk, bi motatako harremanak eskeintzen ditugu. Alde batetik, web orrian edozein arazo edo zalantza izan ezker, laguntza gehigarri bat eskeiniko da, beheko aldean giza irudiko botoi batez adieraziko dena. Laguntza hori, mezuen bidez erantzungo da, eta hau erabilia oraindik zalantzak badituzu, dei baterako aukera bat emango da, aipatutako botoiaren alboan agertuko dena, gorriz adierazita.



Horretaz gain, gure web-aren Internet bidezko harretak bizkortasun maila handia eskainiko du, bezeroen eskaera lehen bai lehen egin ahal izateko. Bestalde, aurrez aurreko zerbitzua ere eskaintzen da baina beste modu batera, hau da, bezeroen segurtasuna bermatzen duena arriskuen aurrean.

Gure aurrez aurreko zerbitzua aurrera eramateko prozesua izango zen bezeroa arriskuan dagoenean, botoia klikatzen du eta lepokoak duen mikrofonoa aktibatzen da, orduan, gure langileak entzuten dute bere egoera, beste erakunde batzuekin kontaktuan jartzeko eta bezeroaren arazora jotzeko.



Bi harreman mota ditugu, ahalik eta erantzun egokienak ematen saiatzeko moduak.

Webgunean ez badira oinarritzko zerbitzuak nahiko, beste zerbitzu harreman bat daukagu zita bat eskatzeko eguna eta orduarekin, bideodei bat izango litzateke duda guztiak argitzeko teknologian adituak ez direnentzako bideratuta ere, horrela zalantza guztiak argituko lirateke.

Horretaz gain, gure harreman pertsonalaren helburu nagusia ongizatea bermatzea da egoeraren aurrean baina gehien bat konfidantza sortzea, langilearen eta bezeroaren artean kontaktuan jartzen direnean.

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Funtsezko baliabideak beharrezkoak dira enpresa aurrera eramateko, hau da, enpresak behar dituen oinarrizko aktiboak dira. Gure negozioak, lepokoak webgune baten bidez saltzen baditu ere, gure lepokoaren funtzioak modu aktibo eta fisiko batean konpontzen dira. Hori dela eta, gure funtsezko baliabideak, langileak izango dira batez ere, baita beharrezko objektu teknologikoak. Langile horien barnean, psikologoak, segurtasuneko taldeak eta administrazioaileak egongo dira besteak beste, eta bakoitzak einbestekoa izango den funtzioa beteko du prozesuan.

Hasteko, psikologoak beharrezkoa den postu bat beteko du, ezinbestekoa. Gure lepokoak “konponduko” dituen egoerak biktimari mentalki modu txar batean eragiten badio, pertsona honek, langile honek psikologikoki lagunduko dio. Beti, bezeroaren ongizateari erreparatuz. Horrelako prozesuetan langile mota honek papel garrantzitsua hartuko du egoera likatsuetan. Alerta egoerak bezeroaren osasunean uste baino gehiago eragiten badu, psikologoak sendatze prozesu horretan lagunduko du. Hasiera batean, osasun mentalaren azterketa bat egingo da, pertsonala, horren arabera egin beharreko tratamendu bat diseinatzeko, pertsona bakoitzari tratamendu mota bat eskainiko zaio.

Are gehiago, segurtasuneko talde bat egongo da, non alerta botoia sakatzean agertuko dena pertsona kaltetuaren sagurtasuna bermatzeko. Taldeko lan bat egingo da, eta aurretiaz prestakuntza bat egingo da. Biktimak erasoak jaso eta erasotzailearekiko urrentzea beharrezkoa ikusten badu, talde berak eramango du prozesu bera. Erasotua izan eta urrutze prozesua hasi baino lehen, talde honen eta biktimaren arteko konfidantza landuko da jardueren bidez.



Gainera, administrazioaileak ere arlo honetan kokatuko dira. Zehazki, hauen lana, pertsonetikiko informazioa administrazioa da, urte, genero nahiz data ezberdinez kokatuko den informazioa. Lanpostu hau dutenek, psikologoak egingo dituen tratamendu pertsonalak disenatzen lagunduko dute, jada antolatuta duen informazioarekin. Gordetzen den informazioa guztiz konfidentziala izango da, eta arlo honetan lan egiten dutenak ez ezik ez du inork hau eskuratzeko aukerarik izango. Hori dela eta, prozesuaren hasieran konfidentzial hitzarmen bat sinatuko da.

Beste alde batetik, erabiliko ditugun baliabide elektronikoak, ordenagailu aurreratuak izango dira besteak beste. Horretaz aparte, gailu elektronikoetaz gain, telefono linea bat egongo da telefono baten bidez jasoko dena.

DIRU ITURRIAK



Enpresa, erakunde, negozio edo beste edozein salerosketa burutzen duten merkatuek diru sarrerak izan behar dituzte aurrera egin ahal izateko. Beste modu batean esanda, derrigorrezkoa da enpresek nonbaitetik dirua lortzea egiten duten gastuak estaltzeko. Gastuak hasiera batean oso zailak dira berrezkuratzeko, kasu gehienetan negozioak garapen zikloan sartzeko momentuan diru sarrera urriak edukitzen dituzte, eta hori gertatuko da Klik Morearekin.

Hasierako estutasuna ekiditzeko lehenengo bezeroa aztertu behar dute enpresek, hau da, bezeroa produktuarekiko zenbat diru ordaintzeko prest egongo litzakeen. Beraz, enpresa martxan jarri baino lehen, azterketa ekonomiko bat egingo da, arlo bakoitzeko diru kantitatea zehaztu eta produktuaren prezioa zein izango den ziurtatzeko, etekinak lortu dezagun. Hori dela eta, garrantzitsua da, negozio-proposamena ondo diseinatzea eta modu egokian abian jartzea, enpresak arazo ekonomikorik izan ez dezan.

Guk honi guztiari erreparatu eta gero, diru sarrera ezberdinak izango ditugula aztertu dugu. Alde batetik, biztanleriaren, batez ere, emakumearen segurtasuna bermatuko dugunez, udaletxe eta sektore publikoekin kontaktuan egongo gara 24/7, eta eskualde bakoitzean gure eskaintzaren proiektu bat eskainiko da, tokiko beharren arabera. Beraien herritarrak babestearen truke, aldiro ordaindu egingo digute, bezeroak ziurtatuz eta guk babesa bermatuz. Kontuan hartu behar da, kanpaina berria dela, orain dela gutxi emakumeen segurtasuna indartzeko sortutakoa.

Orduan, ondorioztatu dezakegu gure diru sarrerak gehien bat herri ezberdinetako udaletxeetatik etorriko direla baita sektore publikoetatik. Hau da, guk erakunde edo kudeaketa-aldeei gure produktua salduko diogu diruaren truke, gure enpresak irabaziak lortzeko. Egia da, hasiera batean, inbertitutako dirua lortuko duguna baino handiagoa izango dela, baina gutxinaka gutxinaka gure ekonomia orekatzen joango da.

FUNTSEZKO ALIANTZAK

Erakunde asko joko dugu aliantza modura, gure enpresaren ezaugarrienetako bat, jende asko garela da, hau da, erakunde eta elkarte ugari. Gure bezeroak botoia klikatzen duten momentuan beste aldean dauden langileek kontaktuan jarriko dira beharrezkoak diren erakundeekin egoeraren arabera laguntzeko eta aztertzeko. Nola aurre egin antolatu behar da arazoari begira.

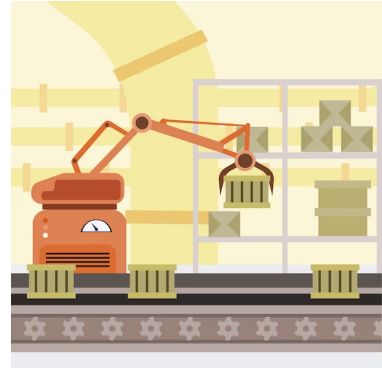
Azaldu dugun bezala botoia klikatzean lehen bailen kontaktuan jarriko da beste aldean daukagun langilea deiak egiteko gure funtsezko aliantzei laguntzeko.

Lehen osasun zentro hurbileenarekin kontaktuan jarriko ginateke kokapenera joateko anbulantzia eta erizaintza talde bat. Erasoa larria balitz, adibidez norbaitek arma zuriren batekin zaurituko balu, egoeraren arabera jokatuko genuke, ekipo desberdina eramanez. Osasun zentroa ez da bakarrik min fisikoarekin arduratzen baita osasun mentalarekin ere, horiek psikologoak dira. Hasteko gure enpresa aliantza, hau da, egoera larrienak bereizten dituen da. egoera larrienenetari egoerentzako erakunde seguruen da.



FUNTSEZKO JARDUERA

Edozein negozio-eredutan hainbat funtsezko jarduera egin behar dira, enpresak edo erakundeak ondo jardun dezan. Funtsezko baliabideak bezalaxe, funtsezko jarduerak ere ezinbestekoak dira balio proposamena egiteko, bezero potentzialera iristeko, bezeroekiko harreman eraginkorrak eraikitzeke eta diru sarrerek lortzeko. Beraz, funtsezko jarduerak arlo guztietan dute eragina modu batean edo bestean. Funtsezko jarduerak, hirutan banatzen dira: *Produkzioa*, *Arazoak Konpontzea* eta *azkenik, Plataformako edo Sareko Jarduera*.



Lehenik eta behin, *Produkzioa*. Aurretik esan bezala, produkzioa eskuzkoa izango da eta Euskal Herrian kokatuko da. Horretan gain, produkzioak ez du aldaketa klimatikoan eraginik edukiko, gure materialak naturalak eta ekologikoak izango direlako. Gainera jarduera honetan adituak diren langileetaz gozatzen dugu gure enpresan. Zorionez, lepokoak ekoizteko orduan ez dugu inolako arazorik. Behar ditugun materiala eta lehengaiak denak, enpresa berekoak izango dira. Izan ere, lurraren egonkortasunaz arduratzen den konpainia bat da. Aurretiaz aipatu dugun bezala, aintzat hartzen dugun sail garrantzitsuenetako bat ingurumena da, hau zaintzea eta honetaz gozatzea ezinbestekoa baita gaur egun.

Ondoren *Arazoak Konpontzeko*, prozesuarekin aurkitzen gara. Beti aurkituko ditugu hainbat zailtasun gure bidean. Baina horiek sahisteko teknika apartaren bila ibili ondoren, gako aurkitu dugula esan dezakegu. Alde batetik, arazoa aurkitu edo detektatu bezain laster, konpontzen saiatuko gara. Esperientziagatik dakigu arazoak gerorago usteak kalteak eragiten duela, gehienetan gorabehera hori handiagoan edo larriagoan bihurtuz. Horregatik, gu geu bost jabeak konpontzeko saiakera egingo dugu, ez badugu lortzen soluzio bat aurkitzen, arazo hori dagokion sailari jakinaraziko diogu. Adb: teknologia arazo bat bada, teknologia departamentuari abisatuko diogu. Eta horrela funionatuko luke eremu guztietan.

Bukatzeko, *Plataformako edo Sareko Jarduerak* dauzkagu. Hau aurreko biek lotuta dago, baina batez ere, *Arazoak Konpontzearekin*, izan ere saretik konponduko ditugu aurrean aurkitzen ditugun arazoak. Bezeroek eguneko 24h-ko arreta behar dutela argi izanda, aukera hori emateko prest gaudela azpimarratzen dugu, gure negozioa aurrera eramaten dutenak bezeroak baitira. Bestalde, Klik Moreako berriak bertatik argitarauko dira bezero guztiak ohartu ahal izateko, doaineko zerbitzu bat da eta.



KOSTUEN EGITURA

Enpresa baten kostuak ondasun-ekoizpenarekin edo zerbitzu-ematearekin lotutako gastu guztiak dira. Kostu horiek funtsezkoak dira enpresaren funtzionamendurako eta biziraupenerako. Kostuak hainbat kategoriatan sailkatzen dira, eta horien kudeaketa eraginkorra funtsezkoa da errentagarritasuna eta eraginkortasun operatiboa bermatzeko. Hemen kostu komuneren kategoria batzuk daude:

Gure kostu egitura garrantzitsuena lokala da, diru kopuru bat irabazi behar dugulako lepokoekin eta beste produktuekin, lokaleko hilean ordaindu behar duguna argia, ura eta estantzia da.

Lepokoak eta beste produktuak fabrikatzeko lehengaiak beste kostu garrantzitsuak dira zeren, produktu gabe ez daukagu dirua irabazteko ahalmena, orduan gure helburu nagusia da produktuen ekoizpena aurrera eramatea, sozio bakoitzak diru kopuru bat jarriko luke proiektuaren hasieran eta geroago diru hori bueltan emango litzateke irabaziekin. Bestalde, udaletxeetako eta erakunde publikoetako hainbat diru-laguntza jasoko genituzke.

Lepokoak eta lokala langileei beraien soladata ordaintzeko izango litzateke. Gainera, beste diru guztiarekin proiektu berriak martxan jartzeko aukera izango dugu, betiere gizartean urriak diren onurei erreparatuz. Gure langileak proiektu osoko erdigunea dira, langile gabe ezingo genituzke gure helburu nagusiak aurrera eraman, hau da, bezeroaren segurtasuna bermatu eta zaindu, lepoko eta beste produktuen irabazien zati batekin ordainduko zen bere soladata, horrez gai.

Beste kosto garrantzitsu bat berrikuntzak dira, hau da, negozioa etengabe hobetzeko, merkatua ikertzeko eta produktu edo zerbitzu berriak garatzeko inbertsioak. Baita ere online publizitatea; sare sozialetako, Google AdWordseko edo beste plataforma batzuetako publizitate-kanpainen kostuak.

Transakzio-kostuak eta ordainketa metodoak ere oinarritzkoak dira gure enpresan transakzio-komisioak lineako ordainketa-prozesadoreekin lotutako tarifak dira eta prozesatze-tarifak, ordea, ordainketak metodo desberdinen bidez prozesatzeagatikoko kostuak dira. Horiek gabe ezin izango genuke enpresa aurrera eraman.



