

## DIRU-ITURRIAK

Zenbat eta nola ordaintzeko prest egongo da bezero potentziala:

Bezeroak jasotzen duen balioa da produktu edo zerbitzu baten truke ordaintzeko prest dagoen balioa, produktu edo zerbitzu horri buruz duen pertzepzioaren arabera, produktu edo zerbitzu horrek bere beharrak eta nahiak asetzen dituen kontuan hartuta, eta ez, ordea, produktu edo zerbitzu hori ekoiztea edo egitea benetan kostatzen den heinean.

Nola jakin produktu bat zenbat saldu behar den:

Produktu baten salmenta-prezioa kalkulatzeko, saltzen duzun salgaia ekoizteko egin dituzun gastu guztiak batu beharko dituzu, eta batuketa hori zatitu egingo duzu salgai jarriko dituzun ondasunen guztizko kopuruarekin. Horrek zure produktuak izan beharko duen gutxieneko prezioa zehaztuko du, zure enpresarentzat galera izan gabe.

Gure bezero potentzialak ekoizpenaren kostua eta gure produktuaren elementu oinarrizkoak kontuan hartu behar ditu ekoitzi ahal izateko. Produizioan emandako denbora kontuan hartuta.

Guk ohiko oihal ekologikoko poltsa bat saltzen badugu, gutxi gorabehera 10€ poltsa bakoitzeko, nahi dugun kalitatearen arabera. Izan ere, oihalezko poltsa honek Qr bat darama barruan, erosiko ditugun produktuak aztertzeko, hala nola alimenzio-produktuak, garbiketa-ekoizleak...

Horrek 15 €inguruko zenbatekoa gehituko lioke, ekoizpenaren denbora eta ekoizteko produktuen kostua batuz.  
25 €inguruko prezioarekin.