

DIRU SARRERAK

Gure zerbitzua berria denez, ez daude lehiakide zehatzak merkatuan. Haatik, ideia orokorra egiteko, konpara dezakegu nola dauden autobus tiketen prezioak, eta hegazkinen prezioak ematen dutenean catering zerbitzuarekin. Modu honetan, saiatuko gara prezioak ahalik eta egonkorrenak

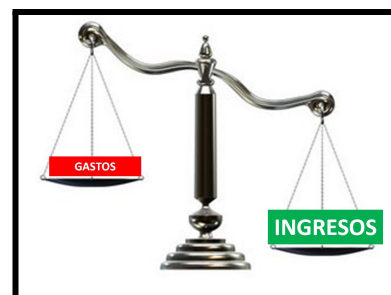


izatea bezeroen beharrei eta eskaintzen ditugun zerbitzuei moldatzeko. Gure helburu gorenena da bezeroen lehenengo aukera izatea beste garraio zerbitzuen aurretik.

Bestalde, prezioak akordatzeko, garrantzitsua da baloratzea izango ditugun kostu guztiak hala nola, produktuen kostuak eta azpi kontratatutako enpresen zerbitzuen kostuak.

Egindako inbertsioa kontuan izanda, gure kostu finkoak 431.510€-koak izango dira. Erabaki dugu tiket bakoitzaren prezioa 150€-tan ezartzea. Hortaz, puntu hila lortzeko, hasieran behar izango ditugu 2.877 bezero. Diru-sarrera gehiago lortuko bagenu lehenengo hiletan, proiektuaren garapenean inbertituko genuke. Adibidez, autobus gehiago erosiko genuke zerbitzua zabalagoa izateko.

Marketinaren aldetik, prezioak deigarriagoak izateko, erabaki dugu era desberdinak antolatzea ordaintzeko eta horrela, bezero bakoitzaren beharrei hobeto moldatzeko. Enpresa berria garenez, oraindik ez daukagu ohiko bezeroak. Horregatik, bezeroen fidegarritasuna baloratzeke eta haien leialtasuna lortzeko, antolatu dugu ordainketa zerbitzua, non hilerok harpidetza konkretu bat ordaintzen da. Era honetan, normalean gure autobusak erabiliko duten bezeroek hainbat alditan erabili dezakete autobusa hilerok. Leialtasuna sarituz, merkeagoa izango litzateke bezero hauek harpidetza kontratatzea, tiket solteak erostea baino. Beste aldetik, saiatuko gara proposamen antzeko bat egiten gure zerbitzua normalean beharko duten enpresekin. Batez ere, hitz egingo dugu haren langileak normalean Espainiatik bidaiatu behar dutenen enpresekin. Modu honetan, gure autobusak haien garraio ofiziala bihurtu ahal da eta ohiko bezeroak bihurtuko lirateke enpresa mota hauek, hilerok bidaiatzea behar izango bailukete.



Azkenik, aipatu nahi dugu gure zerbitzuan deskontuak egiteko nahia. Batez ere, uste dugu inportantea direla beherapenak bezeroen leialtasuna lortzeko, haien esfortzua balioztatuko dugulako. Deskontuen artean aurki ditzakegu 14 urte azpiko eta 65 urte baino gehiago duten pertsonen beherapenak. Horrela, sustatu nahi dugu familia osoaren bidaiatzeko aukera.