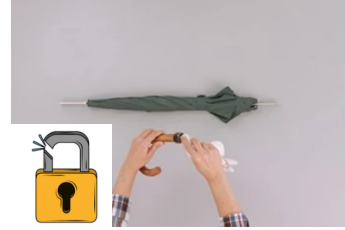


1. DIRU SARRERAK

Gure enpresak merkatuko segmentu ezberdinetan sortzen dituen kutxa fluxuei egingo diegu erreferentzia (mozkinak kalkulatzeko, sarrerei gastuak kendu behar dizkiegu).



Gure enpresan bi mota ezberdinetako sarrera-iturriak ditugu; alde batetik, salerosketengatiko diru-sarrerak, hau da, gure produktua saltzean izaten ditugun bezeroen ordainketa puntualei esker lortzen direnak, bestalde, diru-sarrera errepikakorrak, salmenta ondorengo zerbitzu baten truke egindako aldizkako ordainketei esker lortutakoak, adibidez, Kandaterkiaren kandatua haustean, enpresan egiten ditugun erreparazio lanak. Erreparazio hauek errentagarriak izango dira gure erosleentzat, eta gainera,



5-8€ artean ibiliko dira.

Gure produktua erosteko metodo desberdinak daude, esaterako, diru fisikoa, Bizum edota txartelaren bidez. Aterkia egitea 8€-ko kostua suposatzen digu eta kandatuak modeloaren arabera 2-5€ arteko kostua.



Beraz, enpresak irabaziak izateko, kandatuaren modeloaren arabera 12-15€-tan salduko dugu produktua, horrela 2€-ko etekina lortu egingo dugu aterki bakoitzeko.