

DIRU ITURRIAK

Lehenik eta behin, jakin behar dena da gure produktua dirua balio duela egitea. Produktuaren prezioa, dena kalkulatu dugu azken finen guk etekinak ateratzeko zeren ez badugu etekina ateratzen produktuarekin ez ditugu irabaziak edukiko. Gure produktuaren prezioak finkoak izango dira, denak prezio berebera edukiko dute

Beste estrategia erabiliko duguna hauxe izango da. Kaleetan eta supermerkatuetan pertsonak jartzea gure produktuaren publizitatea egiten. Askotan ikusi ditugu Eroski, Karrefour eta horrelako supermerkatuetan chocolate enpresak or pasatzen diren pertsonen txokolatea emanaz, Guk gauza berbera egingo dugu. Pertsona bat kontratatuko dugu gure produktua or dauden pertsonen erakusteko eta bere erabilera zein den jakiteko

Gure produktuaren prezioa 19\$ izango da eta produktu hori ekoiztea 9\$ kostatzen zaigu. Honek esanai du produktu bat saltzen badugu 10 euroko benefizioa izango dugula. Azkenean, prezio on bat iruditzen zaigu zeren azkenean gure produktua gauza askotarako oso baliagarria izan daitekelako. Horretaz aparte prezioa hau dugu zeren gure enpresan normala den bezela langileak ditugu eta beraiek sioldata bat jaso behar dute bere lanaren truke. Enpresak, lizentziak ere behar izan ditu azen finean labana bat duela eta usa ere, horretarako lizentzia behar da eta guk lizentzia hori lortu dugu diruaren truke.