

## Diru-iturriak

- Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

Hasierako inbertsio nabarmen baten kasuan, inbertsiora bideratutako diru-sarrerak lortzeko bide batzuk izan litezke hirugarren adinekoen zaintza-proiektuei laguntzeko interesa duten pertsonen oinarri zabal bateko funtsak biltzeko plataformak erabiltzeko aukera.

Bestalde, ez da ideia txarra horrelako proiektuetarako berariazko dirulaguntzetarako funtsen erabilgarritasuna ikertzea. Funts horiek irabazi-asmorik gabeko erakundeetatik, fundazioetatik edo gobernu-erakundeetatik etor daitezke. Diru-sarreren iturri nagusietako bat zerbitzu-tarifak izan daitezke. Hirugarren adineko pertsonen ematen dizkiegun laguntza medikoko eta zaintzako zerbitzuengatik tarifa kobrantza aldatu egin daiteke zerbitzu motaren eta arretaren iraupenaren arabera.

Era berean, akordioak edo kontratuak egin ditzakegu osasun-erakundeekin, hala nola ospitaleekin edo klinikekin, hirugarren adinekoen zaintza-zerbitzuak emateko. Kontratu horiek diru-sarrera erregularrak sor ditzakete eta epe luzerako harremanak ezar ditzakete, gure bezero-oinarria handitu eta diru-sarrera gehigarriak bermatzeko.

Azkenik, diru-sarrera iturri bakoitzaren portzentajezko partaidetzari dagokionez, hainbat faktoreren arabera izango da, hala nola merkatuaren eskaria, lehia eta prezioen estrategiak.

