

DIRU ITURRIAK

Enpresa baten irabaziak bi iturri ezberdinetatik lor daitezke. Alde batetik, ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak daude, hau da, bezeroak produktua erosterakoan ordainketa bakarra egiten du. Bestalde, ordainketa errepikarien bidezko diru sarrerak daude, hauetan, bezeroek modu jarraian egiten ditu ordainketak.

Gure kasuan, ordainketa bakarraren bidezko diru sarrerak izango ditugu, gure sarrerak erosterakoan bezeroak dena ordainketa bakarrean ordaindu beharko duelako, ez delako diru kantitate handiko ordainketa bat, besteak beste.

Bi irabazi iturri horiek, gure kasuan ordainketa bakarrekoa, zortzi modu ezberdinetan lor daitezke, eta modu horiek aztertu ondoren guk bat edo batzuk aukeratuko ditugu.

Lehenengo modua aktiboen salmenta da, hau da, produktu fisiko bat saltzea eta bertatik dirua lortzea. Bigarren modua, erabilera prima izeneko da, eta honetan zerbitzu jakin bat erabiltzearen truke kobratzeagatik lortzen da dirua. Hirugarren modua, harpidetza prima da, eta zerbitzu jakin batean modu jarraian sartzeko aukeran saltzean datza. Laugarren modua, mailegua, alokairua edo *renting*-a da, eta honetan aldi baterako eskubideak lortzen ditu bezeroak. Bosgarren modua lizentziak dira, hau da, produktuak emititzeko edo erabitzeko baimenak. Seigarren modua *Brokerren* primak dira, eta hauetan bi alderen edo gehiagoren artean bitartekari zerbitzuak egiteagatik kobratzen da. Zazpigarren modua, publizitatea da eta hemen produktu, marka edo zerbitzu baten iragarpena egiteagatik lortzen da dirua. Azken modua, konplexuagoa da, prezioarekin zerikusia duelako eta bertan prezio motak ezartzen dira: alde batetik, prezio finkoak eta bestetik, merkatuaren arabekoak. Beraz produktuaren prezioaren arabera lortzen dira diru sarrerak.

Zortzi moduak ikusi ondoren, guk aktiboen salmenta egingo dugu, baina era berean prezioekin jokatu dugu. Izan ere, sarrera batzuk salduko ditugu, hau da, produktu bat, eta behin erosita bezeroak nahi duena egiteko aukera izango du sarrerarekin, edo pertsona hori berarentzat gelditu edo nahi izanez gero beste pertsona bati saldu, izan ere, produktu hori berea izango da eta ordainketa egina egongo da. Esan bezala, ordainketa ez dugu epeka egiten utziko, sarrerak produktu ximpleak direlako. Horretaz gain, prezioak nola ezarri kontuan hartu beharko dugu eta uste dugu aukera hobereana merkatuaren arabera ezartzea dela, hau da, merkatuak nola erantzuten duen ikusi eta beharrezko materialaren prezioak aztertu ondoren, horren arabera jokatu, gure kasuan, paperak, impresorak, tintak etabar.