

DIRU-SARRERAK:

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

Aktiboen salmenta da enpresaren diru-sarrera nagusia, hain zuzen ere, diseinu eskusiboko ur botila pertsonalizatuak dira gure aktiboak. Honekin, gure sarreraren zati handiena lortuko dugu nahiz eta produktuaren prezioa oso altua ez izan. Hala ere, publizitatearekin ere hainbat diru sarreara lortuko ditugu, izan ere, hainbat publizitate kanpainia egingo ditugu eta bertan hainbat enpresek dirua ezarriko dute.

Honetaz gain, ordainketa bakarreko diru-sarrerak izango dira gure pilula botilak, ez baitira oso produktu garestiak eta behin batean ordaintzea egokia iruditzen baitzaigu arazorik ez edukitzeko ordaintzeko garaian.

Gure prezioak dinamikoak dira, hau da, urteko garai batzuetan merkealdiak eta prezio igoerak egongo dira. Merkealdiak data konkretu batzuetan izango dira: "black friday", "aste santuak"... Eta aldiz, produktuaren prezio igotzea produktuaren salmentaren baitan izango da.

Gure enpresak hasieran inbertsio handia behar izango du, honetan izango ditugun kostu handien ondorioz. Alde batetik, inbertsio horretara bankuaren maileguak bideratutako gaitu, etorkizun batean produktuarekin diru-sarrerak eskuratzeko. Beste alde batetik, gobernuaren diru-laguntzak jasoko genituzke, adin gabeko ekintzaileak izateagatik.

