

DIRU-ITURRIAK

Jakina da enpresa baten iraunkortasuna bermatzeko diru-iturriak eskuratzea behar beharrezkoa dela, izan ere, hori da konpainia bizirik mantentzeko irtenbide bakarra. Hala ere, bezeroek gure eskaintzagatik zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden jakitea garrantzitsua da negozioa sortzeko orduan. Hori kontuan izanik, gure irabazi-iturriak eskuratzeko bi multzo handi bereizi ditugu:

Batetik, gure enpresara bezeroak laguntza eske etorriko dira, eta guk behar hori kontuan hartuta, gestioak egingo ditugu toki aproposenera bideratuz. Horretarako, hainbat enpresen kontaktuak izango ditugu. Guk hauen jarduna ezagutuko dugu erabiltzaileei konfiantzazko eta gertuko norbaitek artatzeko. Gure kontaktuen artean, honako hauek egongo dira, adibidez, psikologoa; dermatologoa; dentista; *Bizikide* enpresa, pertsona helduen arretaz arduratzen direnak; *Arreta*, garbitzeaz arduratzen direnak... Diru-sarrerei dagokienez, prezio finkoak izango dira. Alegia, aurrez definitutak egongo dira prezioak eta ez dira enpresaren irabazien baitan ezarriko. Guri gestioa egiteagatik 20 € inguru ordaindu beharko dizkigute, eta enpresa edo individual horri haiek finkatutako prezioa.

Bestetik, egonkortasuna mantentzeko eta diru-iturri finko bat izango dugula ziurtatzeko asmoz beste sistema bat sortuko dugu. Egunerokotasunean erabiltzen diren Errenteriako enpresa txikiekin kontaktuan jarriko gara, eta aukera bat luzatuko diegu: sortuko dugun sare baten parte izatea. Elkarri lagundu, indarrak batu eta beharrak dituzten horien zaintza denen artean hobetzeko. Haiek trukean, gure bezeroei deskontu bat egin beharko diete baina aldi berean erabiltzaileak irabaziko dituzte. Hori bideratu ahal izateko, gure bezeroek gure enpresaren bazkide izateko aukera izango dute, gure enpresaren izena izango duen txartela eskuratuz. Txartelak, esan bezala, sarearen parte diren herriko hainbat enpresetan deskontuak izatea ahalbidetuko die, trukean hilabetean 40 € inguru ordaintzeagatik. Beraz, enpresek erosleak eskuratuko dituzte, gure bezeroek bazkide izateagatik deskontu batzuk edukitzera ahalbidetuko ditugu. Guk ere txartelaren bidez irabaziaz lortuko ditugu eta diru-iturri finko bat izango dugu.

Sarean egon litezkeen enpresak, besteak beste, hurrengo hauek dira: *Uriña* harategia, *Frutas Adarra* fruta denda, *Ainhoa* ile apaindegia, *Kenthai* gimnasioa, *Alboka* fisioterapia... Azken finean, egunerokotasunean erabiltzen diren enpresak diren horretan, bezeroei interesa lekieke hilabetean 40 € ordainduta kontsumitzen duten bakoitzean deskontu bat aplikatzea. Azken finean, askotan erabiltzen diren enpresak diren horretan, hilabete bukaeran errentagarria suposatu lekiokelako. Txartelak eroslearen izena izango du, nolabait txartela erabiltzen ari dena bezeroa dela ziurtatzeko.

Aipaturiko enpresak, herrian dauden enpresak dira, izan ere, enpresa hasi berria denez, enpresa txikiekin eta herrikoekin akordioak izatea egokia iruditzen zaigu. Gerora, enpresa arrakastatsua bada, gustatuko litzaiguke eskaintza zabaltzea eta ondoko herrietako enpresak ere sare honen parte izatea.

Honekin guztiarekin, ondoriozta dezakegu, gure enpresak bi diru-iturri nagusi izango dituela. Batetik, gestioak egiteagatik bezeroek ordainduko diguten diru kopurua eta horrekin batera enpresa edo indibidualek emango diguten ehunekoak. Bestetik, bazkideen bidez hilabetero lortuko dugun diru-sarrerara, horri esker enpresaren egonkortasuna mantenduz eta hilabetero diru kopuru bat irabaziko dugula ziurtatuz.