

IRABAZI ITURRAK:

Garrantzitsua da jakitea zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden bezeroei eskaintzen diegunagatik.

2 diru-sarrera mota desberdin daude irabazi iturrien barruan.

Ordainketa bakarreko errentarena, berehala eta puntualkikoa dela eta Aldizkako ordainketen diru-sarrerak, denbora luze bat duzu produktua gutxinaka gutxinaka ordaindu egiteko . Kasu honetan gure enpresa ordainketa bakarreko errenta bat da berehala eta puntualki ordaindu behar direlako gauzak, ez denbora luzez ordaintzeko eduki ahal duzula produktu hori ordaindu ahal izateko eta online kasuan ordainketa bakarreko errenta ere erabili egin behar da produktual erosteko.

Enpresa bat modu desberdinak ditu diru sarreratik:

- Aktiboen salmenten kasuan, guk egiten duguna da daukagun produktu baten jabetza-eskubideak saltzea eta bezeroak bere askatasun osoz birsaltzeko edo suntsitzeko erabil dezakeena, inork ezer esan gabe produktu hori azkenean berea delako.
- Publizitatearen kasuan egiten duguna gure produktuak iragartzeko programa bat ordaintzea da eta hori da telebistan agertzen den diru-sarrera oinarrizkoa, jendea gure produktuekin interesa izan dadin eta Jende gehiago guk saltzen ditugun produktuak erosi ahal izateko.



2 prezio mota daude:

Prezio finkoak, oinarrizko prezioan gainjartzen dira, prezio-arau bat konfiguratu den kasuetan ere eta gero prezio dinamikoak, prezioen estrategia, enpresa batek bere produktuen prezioa aldatzen duen eskaintzaren, eskariaren eta merkatuan eragina duten beste faktore batzuen arabera.

Kasu honetan gure enpresa prezio finkoak ditu, bezeroak aldeztatik badakielako zer ordainduko duten produktu bat hartzeagatik.