



DIRU SARRERAK

ATAL HONETAN HONAKO GALDERA EGIN
BEHARKO DIOZUE ZUEN BURUARI: ZENBAT ETA
NOLA ORDAINTZEKO PREST EGONGO DA ZUEN
BEZERO POTENTZIALA ESKAINTZEN DIOZUEN
PRODUKTU EDO ZERBITZUAREN TRUKE?

Gure diru-iturri nagusiak ordainketa bakarraren bidezko sarrerak izango dira, izan ere, bezeroak aldi bakarrean egindako ordainketatik eratorriko da. Hau da, gure produktuak aldi bakarrean erosiko dituzte.

Gainera, enpresa batek hainbat modutara lor ditzake irabazi-iturriak, hala nola, aktiboen salmenta, erabileragatiko saria, harpidetzagatiko saria, mailegua, rentinga eta alokairua, lizentziak, broker edo komisio bidezko sariak eta publizitatea. Gure kasuan, diru-iturri nagusia aktiboen salmentaren bidez izango dugu, izan ere, produktu fisikoak (karameluak) salduko ditugu.

Prezio finkoak izango ditugu:

- Zerrendarako prezioa: Produktu edo zerbitzu indibidualei jartzen zaien prezio finkoari esaten zaio, kasu honetan gure gominolen prezioa izango da.

GURE PRODUKTUEN TRUKE ORDAINZKEKO MODUA

Gure bezeroa prest egongo da gure produktuagatik diru truke ordaintzeko. Alde batetik, gominolak soltean salduko dira, bakoitzak 10 zentimoko kostua izango du, eta, eraman ahal izateko, metalezko kutxa bat sortuko dugu hortz formarekin. Kutxa horrek 3 euroko kostua izango du, eta berrerabilgarria izango da, beraz, berriro erosi nahi dituzunean, bertan sartu ahal izango dituzu. Honekin planetari lagunduko diogu eta hondakinak gutxituko ditugu.



Gure proiektuak hasieran inbertsio handia behar izango du, beraz, diru hori lortzeko hainbat jarduera egingo ditugu.

Lehenik eta behin, umeentzako tailer bat prestatuko dugu hainbat egunetan egingo duguna. Tailer honetan perez sagutxo bat egingo dugu, erortzen zaizkien hortzak bertan gorde ahal izateko.



Horrez gain, nahiz eta badakigu oso zaila dela, Osakidetzaren bidezko finantziak lortzen saiatuko gara. Gaur egun, Osakidetzak ez dio behar bezalako garrantzia ematen ahoko higienari. Beraz, modu honetan, txantxarrak prebenitzeko modu merkea izango litzateke.

