

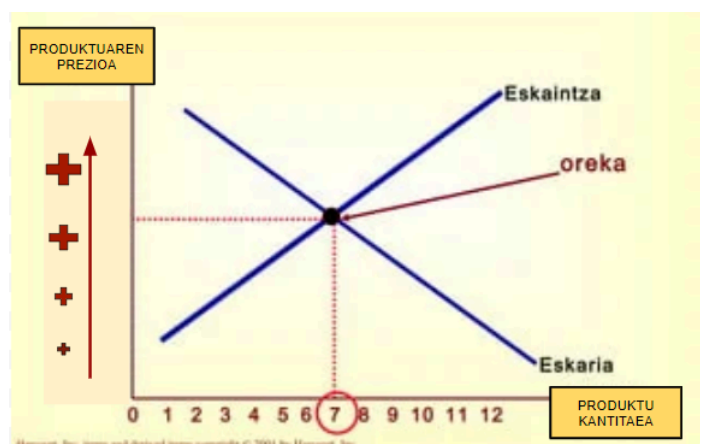
IRABAZI ITURRIAK

Betixita enpresaren produktua erostea nahi dutenek, bakarrik behin ordaindu beharko dute produktuaren prezioa. Prezioa aldatu egiten da, online erosi nahi izanez gero, correos bidezko aparteko garraioa ere ordaindu beharko da. Baina denda fisikoan erosiz gero, ez da gainontzeko preziorik aplikatzen edo gehitzen. Mekanismoa ate batean ezartzerako orduan, erosleek aukera izango dute enpresako langileekin harremanetan jartzeko, hauetako bat aparteko prezio bat ordainduz, beraien etxera joateko produktua profesional batek bertan ezarri dezan. Betixitak saltzen duen atea automatikoki ixteko tresna, ordainketa bakarrean oinarrituko da.

Enpresak diru sarrera desberdinak ditu, aipagarriana aktiboen salmenta da, honen bitartez lortzen delako diru gehien, erosleak baitira ordaintzen dutenak, eta "Betixita"-k produktu fisiko bat saltzen duenez, honetatik lortzen dira irabaziak handienak. Honetaz gain, publizitatea diru-sarrera bat ere izango da, baina honen bereziko desberdintasuna, produktua jendearen artean zabaltzera lagunduko duela da, produktuaren ideia eta enpresak egiten duena saltzeko era desberdin batizango da.

Prezioen sailkapenean, produktuaren prezioa dinamikoa izango da. Merkatuaren egoeraren arabera prezioak aldatuko dira. Eskaera handiko momentuetan, prezioa igoko dela aurreikusten da, eta egoera larrietan, hau da, enpresarentzat kaltegarrietan, jaitsi. Beti diru-sarrera bat izatea delako helburu nagusia...

Denbora errealeko merkatuaren barnean dago. Eskaintza eta eskaeraren legearen arabera finkatzen da prezioa. Burtsak orokorrean, halaxe funtzionatzen du, hain zuzen ere.



Enpresaren diru-sarrerak sortzeko, lehenik eta behin, mailegu bat eskatzea da garrantzitsuena. Publizitatea eginez, eta produktua salduz, hau murriztea lortzen da. Produktua zabaltzeko, sare sozialak erabiltzea da egokiena, adibidez, “TikTok”. Hemen, doainik, produktuari buruzko bideoak igoko dira publizitatea egiteko eta “Instagram”-en argazkiak igo daitezke. Diru gehiago dagoenean, mugikorretako aplikazioetan iragarpenak jarriko dira eta enpresak arrakasta handiagoa duenean, telebistan eta aldizkarietan.



Enpresa bi garai desberdinetan banatuko da, hasieran irabazietako zati handi bat mailegua gutxitzera joango da, eta beste zatia etekinetarako. Bigarren garaien aldiz, irabazietako zati handiena, langile eta jabeentzako izango da, “betitxita” enpresaren arrakasta eta egoera ikusita emaitzak desberdinak izango dira.

Hasiera batean, enpresak inbertsio handia beharko duela aurreikusten da, online eta denda fisikoa aurrera atera ahal izateko. Ondorioz, eskatuko den mailegua ere handia izango da.