

1. Bezeroak Ordaintzeko Prest Dagoen Kantitatea:

- **Balio Perzibituaren Araberako Prezioa:** Gure produktuak edo zerbitzuak bezeroari eskaintzen dion onura eta irtenbidea kontuan hartuta.
- **Merkatuaren Prezioak:** Antzeko produktu edo zerbitzuen merkatuan dagoen prezioa erreferentzia moduan hartuta.
- **Bezero Segmentazioaren Araberako Prezioa:** Bezero moten arabera prezio desberdinak finkatzea (adibidez, premium edo oinarritzko bertsioak).

2. Ordainketa Moduak eta Epeak:

- **Ordainketa Moduak:** Diru fisikoa, kreditu-txartela, transferentzia, ordainketa digitalak (PayPal, Stripe, Bizum).
- **Ordainketa Epeak:** Aurretik, aldiro, kuotatan edo emaitzaren arabera ordainketa.
- **Abonamenduak edo Harpidetzak:** Bezeroak denboran zehar zerbitzua jasotzeko sistema iraunkorra.

3. Prezio Estrategiak:

- **Lehiakortasunaren Araberakoa:** Lehiakideek duten prezioa kontuan hartuz.
- **Kostuen Araberakoa:** Ekoizpen eta funtzionamendu kostuak gehituta irabazi-marjina bat gehitzea.
- **Balioaren Araberakoa:** Bezeroak jaso duen balioaren arabera prezio bat ezartzea.
- **Promozio edo Deskontuak:** Sustapenak, fidelizazio-programak eta eskaintza bereziak.

4. Prestazio eta Prezioaren Arteko Oreka:

- **Bezeroek kalitatea eta prezioa nola hautematen duten ulertzea funtsezkoa da.**
- **Gehiegizko prezioak bezeroak galtzea eragin dezake, eta prezio baxuegiak negozioaren errentagarritasuna arriskuan jar dezake.**