

Gure enpresa ez da ordainketa-metodo bakar batera mugatzen. Hau da, bezeroak bi modutan ordaintzeko aukera izango du. Lehen ordainketa bakarrekoa, produktuak balio dituen 80 euroak ordaintzea momentuan. Bigarren aukera produktua epeka ordaintzea da. Hasiera batean, gehienez 8 hilabete jarriko ditugu produktua ordaintzeko, eta horrek esan nahi du 80 euro ordaindu beharrean 87 euro ordaindu beharko dituela bezeroak.

Gure produktua saltzeko modu desberdinak pentsatu ditugu: Lehenengoa, behin produktua erositako, gure bezeroei deituko diegu 5 hilabete geroago, gure produktuarekin pozik dauden galdetzeko. Pozik badaude, berriz galdetuko diegu urtebete geroago, gure produktua ea erabiltzen ari diren jakiteko. Erabiltzen jarraitzen badute, 2 esprai pote txiki bidaliko dizkiegu. Beraz, agortzen direnean erabili dezakete.

Diru-sarrerak sortzeko beste metodo bat, bezeroek gure produktua alokatzeko aukera izatea da. Demagun, gure bezeroek beste hiri bateko festa batera joateko erabili nahi badute, gure produktua alokatzeko aukera izango dute. Gure produktua alokatzeko gutxienezko denbora 2 hilabetekoa da. Horrekin, bezeroa engantxatzen saiatzen gara, horrela bezeroek gure produktua erosiko dute.

Horrez gain, gure bezeroengana publizitatearen bidez iristen saiatuko gara, aurrerago azalduko dugu, baina ideia hori berdintasun-ministerioari proposatzea pentsatu dugu, ea laguntzen gaituzten. Berdintasun Ministerioak laguntzea lortzen badugu, segurtasun handia emango die bezeroei gure produktua erosteko orduan, ze herrialdeko ministerio batek zerbait gomendatzen badute, seinale ona da.

Azkenik, orain gure helburu nagusia hori ez bada ere, gure produktuaren lizentziak saltzen saiatzea izango litzateke, beste enpresak batzuei saltzeko. Beste enpresak saltzen duen produktu bakoitzak komisio bat eramango du. Horrela, ganantzia bat lortuko dugu. Ezin dugu esan zer portzentaje eramango genukeen, erabakia beste enpresaren esku dagoelako. Baina lehen esan dugun bezala, lehenik eta behin guk saldu nahi dugu produktua.