

KALEJIRA

5. DIRU SARRERAK

Gure enpresak bi diru sarrera iturri izango ditu: bazkideen bonoa eta kuotak eta “merchandaising-a”. Bazkideen bonoak, hileko kuotak, bazkide kutoak eta klase solteak gure enpresaren diru sarrera nagusia izango da. “Merchandaising-a” aldiz, enpresak izango duen plus bat izango da.

Bonoei dagokienez, adinaren arabera sailkatuta egongo dira, bono perfil desberdinak egongo baitira. Alde batetik, heldu-gazteak klase solteen prezioa ordainduko dute seguruenik, ez dutelako hainbeste denbora libre.

Beste aldetik, erretiratuak, bazkideak izango dira seguruenik, denbora libre asko dutenez nahi duten klaseetara joango direlako. Bazkideak izan nahi dutenentzat, hainbat bono eta kuotak egingo ditugu:

Bazkideen bonoak eta kuotak:

Klase solteak ordaintzeko aukera izango dute gure bezeroek.

Bazkide bonoa: Bono honek honako abantailak eskaintzen ditu: klase mugagabeak urteko eta merchandising-a erosteko aukera. Gainera, 4 ordainketetan gehienez banatzeko aukera dago.

Hileko bonoa: hileroko ordaintzen da, eta klase ilimitatuak egiteko aukera ematen du, baina bazkide bonoa baina zerbait garestiagoa da.

Ordainketa metodoak: Ordainketak webgunean edo bulegoan egin daitezke, baina gehienek online egitea espero duzue, erosoagoa delako.

Orokorrean, prezio egitura orekatua eta malgua dirudi, bezero desberdinen beharrei egokitzeko asmoarekin. Bazkideei zuzendutako bonoak eta klase mugagabeak eskaintzea bezeroen fidelizazioa lortzeko estrategia ona izan daiteke.