

Diru-sarrerak

Gure bezeroak eskaintzen ari garenean eta beraien truke zer egingo dugun honekoa izango da. Errenta maila altua denez, moda gustatzen zaionez eta ingurumena zaintzeko eta aldatzeko prest dagoenez berdin zaio prezioa, baina ala ere, kostuaren arabera izango da. Bestalde hasieran onlinen hasiko garenez, txartela edo bizum bidez ordainduko da. Gero denda fisikoa egiten badugu, diru fisikoa, txartela edo bizum erabili dezakete.

Horretarako diru sarrera berez, gure bezeroak errenta maila altuagoak direnez, ordainketa bakarrekoa proposatzen dugu baina gure berezoak mugatu nahi ez digutenez, ordainketa errepikariak ere eskaintzen ditugu. Inertsioari dakokionez, onlinen hasiko garenez ez digutu hain beste diru gastatuko bakarrik aplikazioa sortzen duen pertsonari eta garraio elementuei. Denda fisiko bat sortzen badugu, or bai diru sarrera handiago bat jarri beharko genuke, hau da, lokala, produktua, altzariak... etb. Oraindik ez daukagu pentsatuta denda fisiko bat sortzea, baina bai etorkizun batean, horregatik ez daukagu pentsatuta zenbat diru edo portzentai beharko genuke.

Produktuen prezioei dagokionez, alde batetik prezio dinamikoak jarriko ditugu, hau da, urtean zehar prezioak berdinak izango dira baina beherapen garaietan hauek jaitsi egingo ditugu. Bestalde beherapen garaian, hau da, gabonetan, black friday, gure denda sortu denean...etb, deskontuak egongo dira %20 eta %30 arteko dekontua pertsona guztiek erosi ditzateken. Horrela bai bezeroentzako eta baita guretzako errentagarriak izan ditzake.