

DIRU SARRERAK

Produktu edo zerbitzu bat eskaintzen dugunean, oso garrantzitsua da bezero mota bakoitzaren beharrak, ordainketa-prestutasuna, eta eskuratze-moduak ulertzea. Horrela, gure eskaintza haien eskakizunetara hobeto egokitu dezakegu. Kasu honetan, gure bezero nagusiak bi taldetan sailka ditzakegu: zerbitzua behar duten pertsona arruntak eta osasun-erakundeak. Talde bakoitzaren ezaugarriak xehetasun gehiagorekin aztertuko ditugu jarraian.

Gure bezero nagusiak bi taldetan sailka ditzakegu:

- **Zerbitzua beharrezkoa dutenak (pertsona arruntak):**

- Ordaintzeko prest:

- Prezioa 50-60 € artean kokatzen da.
- Prezioa medikuak gomendatuz gero jaitsiko da (adibidez, anemia, diabetesa edo bihotz-gaixotasunak dituzten erabiltzaileentzako).
- Prezioa berdina izango da tamaina guztientzat: ez da aldatuko gailuaren tamainaren arabera, eta kostu hau teknologia aurreratuaren eta osasun-abantailek sortzen duten balioarengatik justifikatuta dago.

- Ordainketa-metodoak:

- Aldez aurretik ordainketa:
 - Bezero gehienek nahiago izango dute gailua aurrez ordaindu.
 - Ordainketa kanalen artean daude:
 - Online plataformak.
 - Saltoki fisikoak (denda espezializatuak, osasun produktu-dendak, etab.).

Bezero mota honek gure produktuaren balio gehigarria bere osasunari eta ongizateari lotuta dagoelako interesa du.

- **Osasun-erakundeak (Osakidetza, aseguru pribatuak, etab.):**

Osasun-erakundeak, hala nola Osakidetza, aseguru pribatuak edo beste erakunde sanitario batzuk, bolumen handiko erosketak egingo dituzte, eta horren arabera, baldintza ekonomiko eta logistiko espezifikoak izango dituzte.

- Ordaintzeko prest:

- Prezioa 70-90 € artean kokatzen da gailu bakoitzeko, bolumen handiko erosketak direla kontuan hartuta.
- Produktua, gainera, eraginkorragoa eta handiagoa izango da osasun-erakundeetarako erabileran, eta horrek justifikatzen du kostu baxuagoa unitate bakoitzeko.
- Erakundeek interes berezia izan dezakete zerbitzu gehigarriak kontratatzeke, hala nola:
 - Erabilera mantentzea: gailuen kalitate eta funtzionalitatea bermatzea.
 - Datuen kudeaketa zerbitzuak: gailuek sortzen duten informazio klinikoa prozesatu eta analizatzeko.

- Ordainketa-metodoak:

- Fasekako ordainketa edo aldi bakarrekkoa:
- Eskaera handiengatik, ordainketa faseetan egitea onartuko litzateke, baina aldi bakarrekko ordainketa izango da ohikoena.

Ondorioz, diru-sarrera handiagoak lortzeko, beharrezkoa izango da bezero segmentu bakoitzaren beharrak eta lehentasunak sakon ulertzea. Horretarako, prezio politika malgua eta banaketa estrategiak optimizatzea giltzarria izango da. Bezero arrunten eta osasun-erakundeen arteko oreka mantenduz, gure produktuak merkatuan arrakasta lortzeko aukera hobeak izango ditu.