

I. DIRU-SARRERAK

I. Produktuaren zuzeneko salmenta

- **Denda fisikoetan saltzea:** Produktua altzarietan, diseinuan edo dekorazioan espezializatutako dendetan jartzea. Hori lortzeko, garrantzitsua litzateke tokiko banatzaileekin harremanetan jartzea eta asmakizuna espazioa aurrezten duen irtenbide praktiko eta berritzaile gisa aurkeztea. Era berean, espazio txikietako publikoak artatzen dituzten dendetan zentratu gaitezke, hala nola apartamentu txikietan edo bulegoetarako konponbideetan.
- **Azoka eta erakusketetako salmenta:** Diseinuarekin eta altzariekin lotutako ekitaldietan parte hartzea, hala nola diseinu industrialeko azoketan, altzari berritzaileen erakusketetan edo ekintzaileen merkatuetan. Horrek, diru-sarrerak sortzeaz gain, asmakizuna sustatzen eta publikoarengandik zuzeneko feedbacka lortzen ere laguntzen du. Adibidez Urtarrilak 28an azoka batera juango gara. Horrelako aukerak erabili ahal ditugu.

2. Harpidetza-ereduak

- **Alokairu-zerbitzua:** aldi baterako konponbideak behar dituzten pertsona edo enpresentzat aproposa. Esate baterako, ekitaldi-enpresek aulki-mahaiak alokatu ahal izango lituzkete bileretarako edo ospakizunetarako, lekua aurrezteak erabakigarria izan dadin. Altzariak erosteko konpromisorik hartu nahi ez duten coworking edo startupetarako ere baliagarria izango litzateke.
- **Erabilera birakariko harpidetzak:** Eredu interesgarri bat harpidetza bat inplementatzea izan liteke, non pertsonak beren etxeko altzariak aldi oro aldatu ahal izango dituzten (arropa edo teknologiarekin egiten duten bezala). Bezeroek produktu berriak edo trukagarriak eskuratu ahal izango lituzkete, eta erabiltzen ez diren unitateak berreskura zenitzake berregokitzeko edo bigarren eskuko altzari gisa saltzeko.

3. Lizentziak eta Lankidetzak

- **Teknologia/diseinua lizentziaztea:** Diseinua jabetza intelektual gisa erregistratzea eta dagoeneko finkatuta dauden altzari-enpresei lizentziaztea, produktua beren markaren pean fabrikatzeko eta saltzeko aukera emanez. Horrela, saldutako unitate bakoitzeko opariak irabaziko zenituzke, produkzioaz edo banaketaz zuzenean arduratu gabe.
- **Kolaborazioak marka ezagunekin:** IKEArekin, Leroy Merlinekin edo bertako fabrikatzaileekin elkartu gintezke produktu eksklusiboak sortzeko. Elkarte horiek merkatu berrietara iristen eta ikusgarritasuna irabazten ere lagun ahal gaitu.

