



DryNGo

IRABAZI ITURRIAK:





DryNGo

Irabazi iturriak enpresa batean diru-sarrerak lortzearen jatorria dira, baita ere ezinbesteko elementuak enpresa baten arrakasta bermatzeko. Bi motatakoak izan ahal dira; Ordainketa bakarreko diru-sarrerak, hau da, bezeroak behin egindako ordainketen ondoriozkoak. Ordainketa errepikariengatiko sarrerak, bezeroak zerbitzu edo produktu bat izateko edo saldu osteko euskarri baten truke egiten dituen ordainketa jarraituen ondoriozkoak

Gure enpresaren diru-sarrera mota, ordainketa errepikaria izango da, harpidetza bat da? edo nola egin nahi duzue hau? Guk beste enpresei saltzen diegu gure produktua eta enpresa hauek bezeroeisalduko diote, hau da, bitartekari lanak egingo ditugu.

Diru-sarrerak sortzeko, hainbat modu ditugu;

- 1. Aktiboen salmentatik.** Gure produktua salmentan jarriko duten enpresei salduko diegu (Primor, Douglas, Eroski, El Corte Inglés), erosten duten produktu kantitatearen arabera, prezioa ezberdina izango da. Adibidez, 75ml-ko 50 poteko kaxa bat eta 50ml-ko 100 poteko kaxa bat erosi digute azarorako. Prezioa hurrengokoa izango zen:
 - Pote txikia 1000 € (10 € bakoitza).
 - Pote handia 750 € (15 € bakoitza).

Eskala ekonomiak aplikatuko ditugu, hau da, kantitate handiak erosteagatik eskaintza bereziak egin eta deskontuak aplikatuko dizkiegu.

- 2. Publizitatetik.** Gure enpresa txikia denez, irabaziei ehuneko 12tik 20ra bitartekoa izango da. Guk enpresa bat kontratatuta daukagu, Addis enpresa, enpresa horreki gure produktuaren bideo publizitario bat egingo du eta interneten igoko ditugu. Addis enpresa izango dituen irabazien zati bat jasoko dugu, %15a.

Addis enpresaz aparte, influenzer bat kontratatu dugu, Maria Pombo izenekoa. Aukeratu dugu, 3.3 milioi jarraitzaile dituelako instagramean eta bi ume ditu, orduan gure produktua

erabilgarria da berarentzat. Honek, hilabetero Instagram-en eta Tiktok-en gure produktua publizitatuko du bere semeekin probatzen, hau bideo baten bidez izango da. Maria Pomboren helburua bezeroak erakartzea izango da, eta hauek bezero leial bihurtzea izango da lorpen garrantzitsuena izan ere, horren bidez diru sarrerak lortuko ditugu eta enpresaren etorkizuna bermatuko dugu.





DryNGo

- 3. Zozketak** ere egingo ditugu, diru sarrera gehiago lortzeko. Adibidez, urte oso baterako produktua doan izatea. Modu honetan, boletoak salduz, irabazia lor dezakegu eta gure produktua gehiago ezagutzera eman.

Prezioei dagokienez, finkoa izango da, ondo joaten bada urtero prezioa pixka bat igoko dugu. Prezio dinamikoa dela esan dezakegu. Baina deskontuak, eskaintza bereziak eta abar egingo dira momentu espezifiko batzuetan, besteak beste:

- Black friday: 3x2 eskaintza jarri.
- Urtarrileko eta uztaileko beherapenetan: %50eko beherapena aplikatu 7 egun zehar, ondoren beherapenak amaitu arte %30a.
- Gabonetan: zozketak egitea influencerrekin (Maria Pombo) eta aparte %20-ko deskontua denda fisikoan edo on-line erostean.
- Errege egunean: bi pote handi erostean, txiki bat eta orrazi bat oparitzea.



Ez dakigunez arrakasta izango duen ala ez, prezioa horrela mantenduko dugu momentuz. Arrakasta izanez gero, urtean behin, prezioa %3a igoko dugu.

Diru-sarrerak lortu ez arren, bezeroak erakartzeko, hasieran hainbat ikastetxetara muestrak eramango ditugu, gure produktua doanik probatzeko

Jasotako hilabeteko diru sarrera guztietatik, gutxigorabeherako portzentaiak irabazietan:

Aktiboen salmenta	%25
Publizitatea	%20
Zozketak (eta antzekoak)	%10