

IRABAZI ITURRIAK

Guk DGSBri produktua erosi eta gure web orrian jarri genuen. Azken produktuak egongo dira biltegiatutak alokautako gela batean. Ikastetxeak gure web orrian sartuko dira. Gure produktua erosten dutenean, enpresa batekin jarriko gara harremanetan, kasu honetan ProfePackekin, gure produktua ikastetxeetara eramateaz arduratuko dena.

Produktuaren %35 ordaintzen dugula kontuan hartuta, %50ean saltzen dugu, eta beste enpresari (gure produktua ikastetxeetara eramateaz arduratuko dena) %15ean.

Kantitate handitan erosi ondoren deskontu bat izango dute 20%koa. Eta deskontuak egingo dira baita ere garai zehatz batzuetan nola adibidez black friday-en.

Gure enpresa merkatura ateratzen dugunean garrantzitsua izango da sarrera iturriak zuzenki antolatzea, arraskata izateko. Gure enpresak bi sarrera-iturri izango ditu.

Diru sarreretako bat, aktiboaren, gure kasuan, produktuaren salmentagatik izango da, ordainketa bakarraren bidez izango da, bezeroak produktua ordainketa bakarrean egiteko aukera izango dute. Hala ere, badakigu gure bezero bakoitzaren bakoitzaren egoera ekonomikoa ezberdina dela eta agian horietako batzuek ezin izango dute ordainketa osoa momentua egin, edo erosoagoa da beraientzat zatika ordainketa burutzea. Horregatik, beste diru sarrera aukera bat ordainketa errepikaria izango da.

Gure produktuaren prezioa, prezio finkoa da, beti 300€ izango da, eta Plus zerbitzua 370€koa da. Plus zerbitzu hau izango ditu aukera batzuk, hala nola bera bakarrik aktualizatuko da. Beraz, denboran gehio iraungo du. Bezero bakoitzeko egoera finantziarioa kontuan hartuko dugunez, hilero pixkanaka kuota desberdinetan ordaintzeko aukera eskainiko dugu, Aurretik azaldu bezala, ordainketa errepikariaz gain, beste modu bat egongo da, dena bat-batean ordaintzea, ordainketa bakarrekoa deitzen dena.

Dirua irabazteko beste modu bat gure produktoaren publizitatea egitea izango da. Horretarako, publizitateaz arduratuko diren hainbat espezialista, mediku eta farmazeutikoak kontratatu ditugu. Bideoak eta istorioak igo beharko dituzte sare sozialetara, makina, funtzionamendua, erosketa aukera eta gainerako datuak nolakoak izango diren azalduz. Guk publizitate-zerbitzu horrengatik ordainduko diegu, eta haiek jarraitzaile asko dituztelako, gure produktua ezagunagoa egin dadin eta jende gehiagorengana irits dadin, bezero potentzialek gure produktuaren inguruko ezagutza jaso dezaten.

Makinak, urtean behin, mantentze lan bat izango du, azterketa baten modukoa, akatsen bat badu ere identifikatu ahal izateko, eta hauek kobratu egingo dira. Zerbait gertatu zaionean, konpondu egin beharko da, eta horrek kostu bat du, adituak edo profesional akbidali behar baititugu konpon dezaten. Hau da, garraioa eta eskulana ordaindu behar dira. Horrez gain, hileroko aseguru bat dago, gure produktuari eragin diezazkiokeen mota guztietako kalteak estaltzen laguntzeko, eta bere prezioa 30€ izango da.

Kargagailua, pantaila-babeslea eta zorroa aparte, bakoitzak bere prezioa du. Kargagailuaren kostua 10€, pantaila-babeslea 15€ eta zorroa 20€, ohiek izango dira beraien kostuak.

PLUS bertsioan, gorria ateratzen bada, makinak anbulantziari deituko dio. Hori posible da, produktuaren eta erosketaren instalazioa egitean kokapena sartzen baita. Hau da beste zerbitzu bat bere koste propioa izango duena. Makina originala baina 40€ gehio kostatuko du.

