

DIRU SARRERAK



Gure zerbitzuaren prezioaren finkapena egiteko, hainbat faktore kontuan hartu behar ditugu. Lehenik eta behin, merkatuaren ikerketa egin behar dugu, hau da, sektoreko lehiakideen prezioak aztertuz, adibidez, beste egoitzetan eskaintzen duten beste enpresek zer kobratzen duten. Gure zerbitzuak arreta pertsonalizatua, segurtasun handia eta osasunaren zaintza eskaintzen dituela kontuan hartuta, prezioaren finkapena zerbitzuaren kalitatearen arabera egingo dugu.

Era berean, baliabideak eta kostuak ere izango dira prezioa finkatzeko faktore garrantzitsuak, hala nola langileen soldata edo instalazioen mantentze kostuak. Hauek guztiek prezioaren igoera edo jaitsiera eragingo dute. Gure zerbitzuaren kalitatea eta espezializazioa kontuan izanik, 50€ eta 150€ artean ordaintzeko prest egon beharko lirateke bezeroek eguneko laguntza eta arreta espezializatua jasotzeko.

Irabaziak lortzen hasi ahal izateko, beharrezkoa da puntu hila kalkulatzeko, hau da, kostuak estaltzeko eta errentagarritasuna lortzeko bezero kopurua zehaztea. Hori egiteko, lehenik eta behin, kostu finkoak (langileen soldata, instalazioen mantentze kostuak, eta abar), prezioa bezero bakoitzetik (adibidez, 100€ eguneko zerbitzuaren prezioa) eta kostuak aldakorrak (janaria, medikuak, materialak, eta abar) kontuan hartu behar dira.



Kostu finko eta aldakorren kalkulua egiten badugu, hilean 5.000€-ko kostu finkoak espero ditugu, eta bezero bakoitzeko 50€-ko kostu aldakorrak izango lirateke. Hilean bezero bakoitzak 100€ ordainduko balitu, gutxienez 100 bezero beharko genituzke irabaziak lortzen hasi ahal izateko.

Dena den, garrantzitsua da aztertzea datu hauek. 100 bezero zaintzeko, langile kopurua eta langileen soldata zehaztu behar ditugu eta. Hori kalkulatzeko, esaterako, 100 bezero zaintzeko langile gutxienez 5 izan beharko lirateke, hau da, bezero bakoitzeko langile bat. Langile horiek, adibidez, 1.500€ hilean kobratuko balute, langile guztiek 7.500€-ko kostua izango lukete hilean, eta horrek gure kostuak igotzen lituzke. Horregatik, langileen soldata eta bezero kopurua finkatzerakoan, zerbitzuaren kalitatea eta bezeroek ordaintzeko prest egon beharreko kopurua aztertu behar ditugu, irabaziak lortzen hasi ahal izateko.

Azkenik, gure zerbitzuaren diru-sarrera mota aukeratzeko ordainketa harpidetzagatikoa izango da gure aukerarik onena. Horrela, bezeroek hilero edo urtero ordaindu ahal izango dute zerbitzuaren truke.