

4. DIRU-ITURRIAK (FINANTZAZIOA)

DIRU SARRERA MOTAK:

• **ORDAINKETA BAKARREKO DIRU-SARRERAK:** guztia momentuan ordaintzean, hau da, behin ordainduta nahikoa denean. (paketeen salmentak)

• **ORDAINKETA ERREPIKARIAK:** epe batean ordaintzeko aukera dagoenean. harpidetzak: hilabetero/urtero ordaindu behar dira)

Bestalde, diru-sarrerak sortzeko modu asko ditu gure enpresak:

- **AKTIBOEN SALMENTA:** bidai plangintza saltzea.
- **ERABILERAGATIKO SARIA:** bi bidai plangintza kontratatuz gero, bigarreanean %15eko beheraldia.
- **BROKER EDO KOMISIO BIDEZKO SARIAK:** komisioak irabazten ditugu besteen zerbitzuak saltzen, hau da, garraio bideak, hotelak, etb. kontratatuz. Adibidez, autobus enpresa bat kontratatzen badugu, guk haien zerbitzuak kontratatzen ditugunez eta publizitatea egiten diogunez guk komisio bat eramaten dugu haien irabazietatik.
- **PUBLIZITATEA:** diru sarrerak lortuko ditugu erabiliko ditugun produktuak promozionatuz. Adibidez, gure autobus konpainia promozionatuz webgunearen bidez edo iragarkien bidez.
- **LIZENTZIA:** beste enpresa batek gure paketeak saldu edo kopiatu nahi baditu, gure baimena jaso behar dute ordaintzearen truke.
- **HARPIDETZAGATIKO SARIA:** gure enpresan urteko harpidetza bat ordainduz, deskontuak eskeinitako ditugu zure hurrengo bidai plangintzan.
- **MAILEGUA, RENTINGA ETA ALOKAIRUA:** aukera ematen dugu gure enpresako zerbitzuak erabiliz, garraio bide bat alokatzeko. Adibidez auto bat alokatu nahi baduzu, gure webgunearen bitartez hori egiteko aukera izango duzu modu erraz batetan.

Prezioari dagokionez, bi taldetan sailkatu da:

- **PREZIO FINKOAK:** aurrerik jada definituta daudenak, estatikoak dira.
- **PREZIO DINAMIKOAK:** merkatuaren egoeraren edo eskariaren arabera aldatzen direnak.

Gure enpresan honela sailka ditzakegu:

- **AKTIBOEN SALMENTA:** prezio dinamikoa. Marjinaren kudeaketa (denbora igaro ahala prezioak ere aldatu egiten dira).

- **ERABILERAGATIKO SARIA:** prezio dinamikoa. Marjinaren kudeaketa. Kontratatzun dituzun bidai plangintzen arabera, beheraldia aldatzen delako.
- **BROKER EDO KOMISIO BIDEZKO SARIAK:** prezio dinamikoa. Bidaiaren arabera prezioa aldatu egingo delako.
- **PUBLIZITATEA:** prezio finkoa. Promozioa egiteagatik beti berdina irabaziko dugulako.
- **LIZENTZIA:** prezio finkoa, aldatu daiteke denbora igaro ahala.
- **HARPIDETZAGATIKO SARIA:** prezio finkoa. Subskripzioak prezio finko bat duelako, guk jartzen dioguna.
- **MAILEGUA, RENTINGA ETA ALOKAIRUA:** prezio dinamikoa. Bidaiaren arabera prezioa aldatu egiten delako.

Datuen bilketa egin eta gero, merkatua honela sailak dezakegu:

- **Egungo merkatua:** Gaur egun aldi jakin batean bidaiia-agentzien zerbitzuak erabiltzen ari diren bezeroak dira, hala nola paketeak, hegaldiak edo hotelak erreserbatzen dituzten turista nazionalak edo nazioartekoak.
- **Merkatu potentziala:** Egungo bezeroak eta marketin-estrategia egokien bidez bezero bihur daitezkeenak hartzen ditu, hala nola bidaiari independenteak, eskaintza pertsonalizatuekin edo zerbitzu gehigarriekin erakar daitezkeenak.
- **Joerazko merkatua:** Kontsumo-joeren ondorioz etorkizunean bezero bihur daitezkeen pertsonak dira, hala nola turismo jasagarria handitzea edo helmuga berrietan bidaiia pertsonalizatuekiko interesa.