

DIRU SARRERAK

• Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

Gure produktua, irribident eskuila, ahoko osasun aurreratuan interesa duten kontsumitzaileei zuzenduta dago, bereziki hortzak zaintzeko irtenbide berritzaile eta eraginkor bat bilatzen dutenei.

Merkatua aztertu eta gero, eta bezeroen lehentasunak aztertu ondoren, erabaki dugu erabitzzaileak prest egongo lirateekela produktuagatik 230 € ordaintzea, eskuila eskaintzen dituen ezaugarri eta funtzio gehigarriengatik.

Prezioa hainbat faktoreren arabera ezarri dugu, hala nola, ekoizpen-kostua, eskuilak duen teknologia berritzailea, eta eskuil elektrikoen eta hortz-osasunerako gailuen merkatuko lehia. Gainera, bezeroak hortz-arazoaren prebentzio goiztiarrari dagokionez hautemandako balioa eta ahoko osasunaren analisia emango duen gailu bat izatea komeni dela adierazi dugu.

Gure bezeroeei eskaintzen ari garen produktua, bi diru-sarrera ezberdinen bidez ordaindu ahal izango dute. Ordainketa bakarreko diru-sarrerak eta ordainketa errepikariak. Bi modu ezberdinetan ordaintzeko aukera ematen diegu, bezero bakoitzaren maila ekonomikoaren arabera ordain ahal izateko.

Ordainketa bakarreko diru-sarreran, eskuilaren prezio totala, momentuan ordainduko dute, baina, ordainketa errepikarian aldiz, eskuila epeetan erosi ahal izango dute. Hilabetero, diru kantitate zehatz bat ordaindu beharko dute, horrela, pertsona guztiek eskuragarri izango dute irribident eskuila.

Horrela, bezeroak bere ahoko osasuna zaintzeko irtenbide integral batean inbertitzen ari dela hauteman dezan bilatzen dugu, eskaintzen duen teknologia motarako prezio justu eta eskuragarrian.

Hala ere, beste diru sarrerak eukiko ditugu:

- **Garantia:** Gure bezeroek garantia ordainduz gero urtero diru sarrera horiek izango ditugu. Eskuil honek arazoak ematen ez baditu diru hau enpresarako izango da.
- **Konponketak:** Bezeroek garantia ez badute eta eskuila apurtzen bada edo arazoak ematen baditu konponketak ordaindu beharko dira eta hori ere enpresarako diru sarrera izango da.

Enpresa batek diru-sarrerak sortzeko hainbat modu ditu. Produktua zuzenean saltzeaz gain, harpidetzan, lizentzietan eta publizitatean oinarritutako ereduak tresna estrategikoak izan daitezke, negozioaren errentagarritasuna eta hazkundea osatzeko. Estrategia hauek, produktuaren zuzeneko salmentaz gain, epe luzerako diru-sarrerak maximizatzen dituzten negozio-eredu osagarriak ere sar ditzakete.

Adibidez, sariak emango ditugu:

-Harpidetzagatiko saria: Gure kasuan, IRRIBIDENT hortzetako eskuila plataforma digital bati lotuta dago, web orri bati, paziente bakoitzaren hortz-osasunaren jarraipen pertsonala egiten duena. Enpresak harpidetza bat eskainiko du ezaugarri aurreratuak eskuratzeko, hala nola, gomendio pertsonalizatuak, burua aldatzeko oroigarriak edo ahoko higiene-ohituren analisiak. Harpidetza-eredu horrek epe luzerako diru-sarrera errepikariak eskainiko lituzke.

