

4. DIRU ITURRIAK

Enpresaren irabazi nagusiak **komisio** bidezko ordainketatik etorriko dira, hau da, transakzio bakoitzaren balioaren ehuneko bat izango da ordainketa gisa jasotzen dugun komisioa. Komisio-sistema hau oso ohikoa da merkataritza eta zerbitzu-sektoreetan, eta bere helburua da langileek eta enpresak motibazioa handitzea, baita bezeroei zerbitzu espezializatuak eta pertsonalizatuak eskaintzea. Komisioak bezeroaren aldetik kobrantza gisa ikus daitezke, hau da, zerbitzu jakin bat kontratatu edo produktu bat erosteko unean ordaindu behar den diru kopuru gisa. Hori dela eta, komisioak gure langileei ahalegin handia egitea bultzatzen dieten ordainketa-mekanismoak dira, eta horrek, aldi berean, bezeroari zerbitzu hobeak eskaintzea ahalbidetzen du.



Gure negozio-ereduan komisio bidezko irabaziak lortzeko hainbat estrategia martxan jarri ditugu, zeinetan lankidetzak eta akordio estrategikoak egongo diren. Hona hemen horietako batzuk:

- **Hotel enpresekin lankidetzak:** Hotel kateekin edo independenteekin lankidetzak-harremanetan sartuko gara, gure bezeroei behar duten ostatuak aurkitu eta antolatzen laguntzeko. Zerbitzu hau eskaintzeagatik, transakzio bakoitzaren balioaren ehuneko jakin bat kobratuko dugu hotelarekin egindako akordioaren arabera. Esaterako, hotelen aldetik jasotako komisioa 5% eta 15% bitartekoa izan daiteke, hotelaren kategoriaren eta bezeroaren gastuaren arabera.
- **Banketxeekin elkarlana:** Bezeroei bankuko kontuak kudeatzen edo bestelako finantza-operazioak egiten lagunduko diegu. Banketxeekin egindako akordioetan, komisioa transakzioaren arabera egokitu egingo da, baina batez beste, komisioa 10 €-tik 50 €-ra bitartekoa izango da operazioaren tipoa eta bezeroaren profilaren arabera. Adibidez, kontu berri bat irekitzea edo kreditu-karta bat lortzea eraginkorragoa izango da, komisioak handitu egin ahal izango direlarik.
- **Turismo-zerbitzuen lankidetzak:** Turismo agentziekin eta helmuga ezberdinetako jarduera enpresekin akordioak izango ditugu, bezeroei esperientzia eksklusiboak eta aktibitate bereziak eskainiz, hala nola, tokiko bisita gidatuak, gastronomia-tailerrekin, kultura-ekitaldiekin edo abentura-jardurekin. Zerbitzuen truke, akordio bakoitzaren arabera, komisioa %10 eta %20 artean aldatu daiteke.



Komisio bidezko sistema honen bidez, gure enpresa etekinak lortzeaz gain, bezeroei balio erantsia eskaintzen diegu, euren esperientziak hobetuz eta zerbitzu pertsonalizatu eta kalitatezkoak eskainiz. Horrela, bezeroek lehen mailako zerbitzuak jasoko dituzte, eta gure enpresari, aldi berean, diru-iturria egonkorra eta etengabea bermatzen zaio. Gainera, langileen motibazioa eta produktibitatea handitzen laguntzen du. Saltzaileek eta zerbitzuen kudeatzaileek emaitza hobeak lortzeko ahalegina egingo dute, beren ordainsariaren zati bat transakzioen arrakastaren arabera izango delako. Sistema hau oso erabilia da merkataritza eta zerbitzu-sektorean, eta gure estrategian oinarrituko gara negozioaren errentagarritasuna eta lehiakortasuna bermatzeko.