

Diru-sarrerak

Negozioaren proposamena behar bezala diseinatzeak eta behar bezala gauzatzeak diru-sarrerak eta etekinak lortzea ahalbidetuko du.

Enpresa batek sarrera-iturriak sortzeko hainbat modu ditu: aktiboen salmenta, erabileragatiko prima, harpidetza-primak, mailegua, rentinga eta alokairua, lizentziak, broker primak edo komisioak eta publizitatea.

Bi motatako diru sarreak duade:

Oradinketa bakarrekoak eta Sarriko ordainketak

Hainbat presio mota Prezio finkoak: aldagai estatikoen arabera aurrez definituta daudenak.

Prezio dinamikoak: merkatuaren baldintzen arabera aldatzen direnak.

Zerrendaren prezioa: banakako produktu edo zerbitzuetarako prezio finkoa da. Adibidez, burdindegi bateko katalogoan torloju batek balio duena.

Ezaugarrien araberako prezioa: produktuaren kopuruaren edo kalitatearen araberako prezioa da. Gehiago balio du zurezko altzari batek plastikozko altzari batek baino, adibidez.

Merkatu-segmentuaren mendeko prezioa eta haren ezaugarri espezifikoak: bezero jakin baten profilean pentsatuta ezartzen dena da. Adibidez, low cost arropa lerro bat erosteko ahalmen txikiagoa dutenentzat edo diru gutxiago gastatu nahi dutenentzat.

Bolumenaren araberako prezioa: prezioa erositako kopuruaren arabera aldatzen da. Zenbat eta produktu edo zerbitzu gehiago erosi, orduan eta merkeagoa da unitateko prezioa.

Negoiazioan edo estropadetan, prezioa bi alderdiren edo gehiagoren artean negoziatzen da, eta negoziatzaileen boterearen edo trebetasunaren mende dago. Arrain-lonjetan, adibidez, sistema horrek funtzionatzen du.

Prezioa dagoen inbentarioaren eta erosteko denboraren araberakoa den marjinaren gerentzia. Adibidez, hegaldien erreserbak edo hoteleko logelak.

Denbora errealeko merkatua, non prezioa eskaintzaren eta eskariaren legearen bidez ezartzen den. Horrela funtzionatzen du burtsak, adibidez.

Prezioa lehian dauden eskaintzen emaitza den enkanteak. eBay bezalako webguneetako salmentak adibide garbia dira.