

DIRU SARRERAK

Produktu edo zerbitzu bat eskaintzen dugunean, oso garrantzitsua da bezero mota bakoitzaren beharrak, ordainketa-prestutasuna, eta eskuratze-moduak ulertzea. Horrela, gure eskaintza haien eskakizunetara hobeto egokitu dezakegu. Kasu honetan, gure bezero nagusiak bi taldetan sailka ditzakegu: zerbitzua behar duten pertsona arruntak eta osasun-erakundeak. Talde bakoitzaren ezaugarriak xehetasun gehiagorekin aztertuko ditugu jarraian.

Gure bezero nagusiak bi taldetan sailka ditzakegu:

- **Zerbitzua beharrezkoa dutenak (pertsona arruntak):**

- Ordaintzeko prest:

- Prezioa 50-60 € artean kokatzen da.
- Prezioa medikuak gomendatuz gero jaitsiko da (adibidez, anemia, diabetesa edo bihotz-gaixotasunak dituzten erabiltzaileentzako).
- Prezioa berdina izango da tamaina guztientzat: ez da aldatuko gailuaren tamainaren arabera, eta kostu hau teknologia aurreratuaren eta osasun-abantailek sortzen duten balioarengatik justifikatuta dago.

- Ordainketa-metodoak:

- Aldez aurretik ordainketa:
 - Bezero gehienek nahiago izango dute gailua aurrez ordaindu.
 - Ordainketa kanalen artean daude:
 - Online plataformak.
 - Saltoki fisikoak (denda espezializatuak, osasun produktu-dendak, etab.).

Bezero mota honek gure produktuaren balio gehigarria bere osasunari eta ongizateari lotuta dagoelako interesa du.

- **Osasun-erakundeak (Osakidetza, aseguru pribatuak, etab.):**

Osasun-erakundeak, hala nola Osakidetza, aseguru pribatuak edo beste erakunde sanitario batzuk, bolumen handiko erosketak egingo dituzte, eta horren arabera, baldintza ekonomiko eta logistiko espezifikoak izango dituzte. Hauek izango dira gure diru sarrera handienak ematen diguna.

- Ordaintzeko prest:

- Prezioa 70-90 € artean kokatzen da gailu bakoitzeko, bolumen handiko erosketak direla kontuan hartuta.
- Produktua, gainera, eraginkorragoa eta handiagoa izango da osasun-erakundeetarako erabileran, eta horrek justifikatzen du kostu baxuagoa unitate bakoitzeko.
- Erakundeek interes berezia izan dezakete zerbitzu gehigarriak kontratatzeko, hala nola:
 - Erabilera mantentzea: gailuen kalitate eta funtzionalitatea bermatzea.
 - Datuen kudeaketa zerbitzuak: gailuek sortzen duten informazio klinikoa prozesatu eta analizatzeko.

- Ordainketa-metodoak:

- Fasekako ordainketa edo aldi bakarrekoa:
- Eskaera handiengatik, ordainketa faseetan egitea onartuko litzateke, baina aldi bakarreko ordainketa izango da ohikoena.

Ondorioz, diru-sarrera handiagoak lortzeko, beharrezkoa izango da bezero segmentu bakoitzaren beharrak eta lehentasunak sakon ulertzea. Horretarako, prezio politika malgua eta banaketa estrategiak optimizatzea giltzarria izango da. Bezero arrunten eta osasun-erakundeen arteko oreka mantenduz, gure produktuak merkatuan arrakasta lortzeko aukera hobeak izango ditu.