

DIRU ITURRIAK

Lehenik eta behin, bezeroaren beharrak eta helburuak ulertu behar dira, produktu edo zerbitzua nola lagunduko dien jakiteko. Horretarako, inkesta ezberdinak bete ditzazkete, haien arazoak edota beste ideia batzuk adiera dezaten.



Gero, produktuaren edo zerbitzuaren prezioa eta bezeroaren ordaintzeko prestutasuna negoziatu egin daiteke. Hainbat estrategia erabili daitezke ere.

- Noizbehinka prezio desberdinak eskaini. Deskontuak, adibidez.



Azkenik, bezeroak, ordaintzeko bi aukera izan dezakete:

- Ordainketa bakarra. Bakarrik behin erosten dute gure produktuak.
- Ordainketa errepikariak. Hilero edo denbora jarraian erosten dizkigute produktuak. Edo enpresa bat bada, eskaerak programatu daitezke denbora guztian eskaera berdina egiten ez egoteko.

