

DIRU-SARRERAK

Nola lortuko ditugu diru-sarrerak?

1. Produktuak dibertsifikatzea eguzki-plaken potentziaren arabera: zorroak kategoria desberdinetan sailkatuko dira, eguzki-plaken potentziaren eta karga-abiaduraren arabera. Zenbat eta potentzia eta karga-eraginkortasun handiagoa izan, orduan eta handiagoa izango da produktuaren prezioa. Horri esker, merkatu segmentu desberdinak erakarriko ditugu, konponbide ekonomikoak bilatzen dituzten erabiltzaileetatik hasita, eta karga azkarragoa eta eraginkorragoa nahi dutenentzako.

2. Balio erantsia: karga edonon eta entxuferik gabe izateagatik nabarmentzen da gure produktua, energia garbia eta eramangarria eskaintzen duelako. Horrek balio erantsi bat sortzen du, prezio handiagoa justifikatzea ahalbidetuko duena, batez ere gaitasun handiko ereduetan.



3. Eguzki-plaken teknologian oinarritutako prezioen estrategia

- Oinarrizko zorroak: potentzia txikiagoko plakak dituzte, eta ezin hobeak dira, larrialdiko karga behar duten erabiltzaileentzat, prezio eskuragarri batekin.
- Gama ertaineko zorroak: denbora gutxiagoan kargatzen duten eguzki-plaka eraginkorra. Tarteko prezioa.
- Premium zorroak: Potentzia handiko eguzki-plaken teknologiarekin, gailua azkar kargatzeko gai direnak, baita eguzki-argi txikiko baldintzetan ere. Prezio altuagoa, berrikuntzagarri eta praktikotasunagarri.

4. Merkatu objektiboa zabaltzea: Eguzki-zorroek ingurumenaz jabetzen den merkatu batera erakarriko dituzte etengabe bidaiatzen duten pertsonak, kanpoko langileak eta iturri elektriko tradizionalekiko mendekotasuna murriztu nahi dutenak.

5. Teknologiaren araberako irabazi-marjinala: Zorroetan sartuko ditugun eguzki-plakak zenbat eta aurreratuagoak eta eraginkorragoak izan, orduan eta handiagoa izango da irabazi-marjinala, bezeroak prest egongo baitira gailuak azkar eta modu fidagarrian kargatzen dituzten produktuengatik gehiago ordaintzeko.