

DIRU SARRERAK

Produktu baten prezioa garrantzitsua da enpresa batentzat, haren mende daudelako irabaziak eta bezeroak erakartzea. Prezio on batek, bezeroak erostea eta enpresak dirua irabaztea eragingo digu.

Garrantzitsua da produktu baten prezioa argi eta garbi zehaztea, bezeroak jakin dezan zenbat ordaindu behar duen. Horrek erabaki bat hartzea erraztuko du eta beste aukera batzuekin alderatzeko aukera ere ematen du. Enpresarentzat, etorkizuneko gaizki-ulertuak saihesten eta salmentak ondo kontrolatzen lagunduko digu.

Hori dela gure produktuak kobratzeko bi ordainketa mota zehaztu ditugu. Alde batetik, aldi bakarreko diru ordainketa, hau da, produktua ordainketa bakarrean kobratuko dugu. Bestetik, errepikakor ordainketa egongo da produktu osoaren prezioa ordaindu ezin duten bezeroentzarako. Hala ere, ordainketa mota honek gure aldeko diru interesa izango du %5koa.

Bestalde, gure produktua erosi nahi duen enpresak autobusetan botoia instalatzea erabakitzen badu, promozio bat egiteko prest egongo gara. Promozioa eskatutako botoi kopuruarekiko proportzionala den beherapen bat egitea izango da. Esaterako, enpresak botoi ugari erostea erabakitzen badu eta gainera, ordainketa epeka egitea erabakitzen badu, interesa % 5etik % 2ra jaitsiko diegu.

Gure produktua erosiz gero, bi urteko bermea eskaintzen dugu. Bermea amaitutakoan, mantentze-lanen aukera ere emango dugu, eta piezaren bat hondatuz gero, piezak aldatzeko aukera ematen dugu urteroko kuota baten truke.

Horrek enpresak animatzen ditu unitate gehiago eskatzera, eta horrek gure salmentak handitzen ditu. Gainera, bezero berriak erakartzen laguntzen du, irtenbide merkeagoa eskaintzen baitie. Era berean, malguak garela eta gure produktua erosten dutenen beharretara egokitzen garela erakusten du, eta horrek hobetu egiten du haiekin dugun harremana eta merkatuan dugun irudia.

Bestalde, gure enpresa merkatu nazionalen zentratua egongo da. Dena den, ez dugu atea ixten gure mugak atzerrira zabaltzeko. Hori gertatuz gero, egoera ekonomiko prekarioa duten herrialdeak badaude, laguntzak emango ditugu gure produktua eros dezaten. Arazo ekonomikoak dituzten herrialdeei laguntzea oso onuragarria izan daiteke gure enpresarentzat. Lehenik eta behin, gure irudia hobetzen du, enpresa solidarioa garela erakusten baitu. Merkatu berrietan sartzen eta epe luzerako merkataritza-harremanak ezartzen ere lagun diezaguke. Azkenik, estrategia horrek gure bezeroak fidelizatzen lagun dezake, gure enpresa eskuragarritzat hartuko baitute, eta horrek konfiantza eta leialtasuna sortzen du epe luzera.

Gainera, produktuaren bizitza zikloa kontuan izanda, prezio dinamikoa jarri diogu gure produktuari. Izan ere, merkatu-azterketa egin ondoren, uste dugu gure produktua saltzen hasten garenean irabaziak ez direla oso handiak izango. Alde batetik, hasierako kostuak handiak izaten direlako, diru asko inbertitu behar dugu produktuaren diseinuan, fabrikazioan, sustapenean eta banaketan. Gainera, berria denez,

denbora har dezake kontsumitzaileek honen berri izateko, probatzeko eta kopuru handitan erosten hasteko. Beraz, egoera hori kontuan hartuta, produktuaren hasierako prezioa txikia izango da. Hala ere, gure bezero kopurua hazi eta produktuaren eskaria handitu ahala, prezioa pixkanaka igo ahal izango dugu.

Aztertu dugun beste alderdietako bat gure antzeko produktuak eskaintzen dituzten lehiakideen prezioak dira. Beste enpresek egiten dutena kontuan hartzen badugu, bezero gehiago erakar ditzakegu eta errentagarritasuna mantendu. Hala ere, merkatua ikertu eta gero uste dugu ez dagoela gure antzeko produkturik.