



SARRERA ITURRIAK

Sarrera iturriak enpresa batek diru-sarrerak lortzeko erabiltzen dituen metodo eta bideak dira. Hau da, enpresaren diru-iturriak identifikatzen eta sailkatzen ditu. Sarrera iturriak funtsezko elementuak dira negozio eremuan, eta enpresaren jasangarritasuna eta errentagarritasuna zehazten dituzte. Sarrera iturriak ezartzeak enpresak zein zerbitzu edo produktu eskaini behar dituen, nola monetizatu behar dituen eta nori zuzenduta dauden argitzen laguntzen du.

Sarrera iturriak askotarikoak izan daitezke, eta enpresa bakoitzak bere negozio eremuan oinarrituta hainbat metodo konbinatu ditzake.

Sarrera iturri mota nagusiak

1. **Salmenta zuzena:**

Guk jaostzen dugun diru guztia gure zerbitzuak eskaintzean, hau da, gure zerbitzuak egitean gure diru guztia gure zerbitzuengatik dator.

2. **Harpidetzak (Subscription):**

Gure zerbitzuak kontsumitzen duzunean 10 aldiz baino gehiago txartel premium bat bezalako ematen dugu, hortik aurrera izango dituzun zerbitzu gehienak merkeagoak izango dira. Baita ere hileroko ordaindu al duzu diru kopuru bat eta harpidetza bat izango duzu, harpidetza horrekin izango duzuna da zuk eskatzen dituzun zerbitzuak hobeagoak izango dira eta modu hobeago batean izango dituzu zuk eskainitako zerbitzuak.

3. **Maileguak, alokairuak eta lizentziak:**

Aktiboak alokatzeko edo hirugarrenei erabiltzeko lizentzia emateagatik jasotzen den dirua. Aktiboak alokatzeko edo erabiltzeko eskubidea hirugarrenei emateagatik diru-sarrerak lortzen ditugu. Jarduera hauen artean daude aktiboen alokairuak, maileguen kudeaketa eta lizentzia-eskubideen transferentzia.

4. **Komisioak:**

- Gure enpresan, langileak zerbitzu bakoitzeko %40-50 jasoko du enpresaren ekipamendua erabiltzen badu. Bestalde, bere ekipamendua erabiltzen badute zerbitzua emateko, %60-70 irabazi dezakete.

5. **Publizitatea:**

Kirol talde batekin lan egiten badugu beraien kamisetetan gure enpresaren logoa beraien kamisetetan jartzen badute, horrela partiduetan publizitatuko dute gure enpresa eta horrela diru gehiago lortuko genuke.

Diru-laguntzak edo donazioak:

Donazioak edo diru laguntzak hartzeko bankuko kontu bat irekita izango dugu, jendea donazioak egiteko nahi badu.



6. **Aliantza estrategikoak eta baterako markak:**

Gure aliantzak kirol munduan egongo dira, azkenean gure produktuak gehien batean kirolarientzat dira, eta adibidez futbol taldeekin edo beste kirol bateko taldeekin ondo etorkiko digu publizitatea egiteko.

- **Helburu nagusiak**

- Gure helburu nagusia da gure zerbitzuak eta produktuak kirolarien bizitza erraztea. Kompondu nahi dugun arazo nagusia lesioak dira, azkenean kirolari batentzat lesio bat oso txarra da, eta gu bilatzen duguna da gure produktu eta zerbitzuen bitartez hoiak sahiestea.

- **Merkatu ikerketa**

- Merkatu ikerketa egiteko gure pertonean kontuak eta zenbakiak eramaten dituen pertsona bat izango dugu kontratatuta.

- **Sarrera iturri potentzialak**

- Kanpainak sortu eta bezeroen lehialtasuna bermatzeko kanpainak egin.

- **Monetizazio estrategia**

- Paketeak eta harpidetzak, zenbait estilo edo tenkinako masajeak eskaintzea, ondo zaindutako produktuak, gomendio saria (bezeroek beren lagunak edo familiako kideak dendan sartzera gonbidatzen badituzte, horrek saria edo deskontu bat ekar dezake).

- **Lehiakideen ereduak aztertu**

Zerbitzuak, (masajeak eskaintzeaz gain, yoga, pilates, meditazioak...), prezioen aldakortasuna izatea, marka eta esperientzia honak izatea.

1. **Sarrera iturri konbinatuak**

Bi sarrera iturri izango ditugu, zerbitzuak eta produktuak.

EBALUAZIOA:

- Hasierako inbertsio nabarmena behar duten proiektuetan, zuhurtziaz balioestea zein izango diren hasierako inbertsiora bideratutako diru-sarrerak lortzeko bideak.
- Proiektuaren diru-sarreraren iturri nagusiak zehaztea, zentzuz eta zuhurtziaz.



Assa Ikastola
2024-2025 ikasturtea
Batxilergo 2: Ekonomia
Canvas eredua - Sarrera iturriak

- Haztatu proiektuaren sarrera-iturri bakoitzaren portzentajezko partaidetza.