

Diru-iturriak:

Atal honetan pentsatu behar dugu gure bezeroek zenbat ordaintzeko prest egongo diren gure produktuak pertsonalizatzearen truke, eta nola egingo duten ordainketa. Azkenean, garrantzitsua da jakitea zer balio ematen dioten pertsonalizazioari eta horren arabera nola bihurtuko dugun hori diru-sarrera. Horretarako, zehaztu behar dugu prezioa, ordainketa-era eta dirua jasotzeko moduak. Honek lagunduko digu negozioa jasagarria izango den ala ez ikusten.

Adibidez, gure enpresan bezeroak aukeratu dezake kamiseta, katilua edo bestelako objektu bat, eta nahi duen logoa edo diseinua erantsi. Baliteke pertsona batek 15 € ordaintzea kamiseta baten truke, edo 10 € katilu pertsonalizatu batengatik. Dirua hainbat modutan lor genezake: produktuen salmentarekin, eskaera bereziekin (adibidez talde edo dendentzako), eta baita eskaintza berezi edo loteekin ere. Hortaz, jakin behar dugu zein produktu dauden gehien baloratuak eta bezeroak zenbat ordaintzeko prest egongo diren. Hori gabe ezingo genuke jakin enpresak irabazi nahikoa izango duen ala ez eta benetan errentagarria izango den.