

Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

Garrantzitsua da ulertzea bezeroak zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden. Adibidez, sarreraren prezioa. Prezioan deskontuak eskaintzea bezeroek beraien erabakiak horren baitan hartzea eragin dezake.

Ordainketa bakarreko diru-sarrera:

- Jendeak egun horretan, bertan ordaintzen duena: sarrera, edariak edo mugikorra kargatzeko zerbitzua. Bezeroek esperientzia berri edo berezi bat biziko dutelako egiten dute ordainketa.
 - **Sarrera:** Diskotekan sartzeko prezioa normalean 10–20 € inguru izango da, eta garraio jasangarria erabiltzen dutenek 10 €-ko deskontua jasoko dute, garraio jasangarri bat erabili dutela saritzeko.
 - **Edariak eta bestelako erosketak:** Ohiko diskoteketan bezala.
 - **Mugikorra kargatzea:** Doakoa izan daiteke, edo 1–2 € zerbitzu azkarra bada.

1. Ordainketa errepikakorrak:

- Hauek ez dira egun bateko sarreraren ordainketak izango, baizik eta denbora baterako kuotak edo “abonoak”, adibidez hilabeteko harpidetzak edo VIP txartelak, trukean sarrera merkeagoak eta deskontuak eskaintzen dituzte.
- **Harpidetza:** Adibidez, hilean 15–20 € ordainduta, 4 sarrera merkeago lortu edo abantailak edukitzea.
- **VIP bezeroak:** Bezeroek hilero kuota bat ordainduko dute, eta trukean sarrera erosteko aukera gehiago, deskontuak eta bestelako abantailak jasoko dituzte, hala nola edari merkeagoak...

Enpresa batek diru-sarrerak sortzeko edo lortzeko modu asko ditu, eta sarrerak horietako bat dira. Bezeroek egun berean ordaintzen duten sarrera, diru hori espazio mantentzeko eta zerbitzuak eskaintzeko erabiliko da zuzenean.

1. Aktiboen salmenta

- Nahiz produktu fisiko handirik ez egon, merchandising txikiak salduko da, adibidez kamisetak edo botilak.

2. Erabileragatiko saria

- Bezeroek zerbitzu bereziak erabiltzen badituzte, horiek ordaindu egingo dituzte. Adibidez, mugikorra kargatzea edo VIP zona batean egotea.

3. Harpidetzagatiko saria

- Hilabeteko kuotak, “abonoak”... izango dira, bezeroek sarrera merkeagoak edo abantailak jasotzeko modu bat izango da.

4. Mailegua, renting-a, alokairua

- Espazioa beste ekitaldi batzuetarako alokatu ahalko da: tailerrak, yoga saioak edo hitzaldiak, goizez edo egun ezberdinetan.

5. Lizenziak

- Etorkizunean gure teknologia (dantza-pista energetikoa) beste lokal batzuei lizentziatzeko aukera izango dugu.

6. Broker edo komisioak

- Garraio jasangarria erabiltzen duten bezeroek guretzat ekarpena ekarri dezakete, eta horrelako akordioetatik komisio txikiak lortzen dira.

7. Publizitatea

- Markek espazio bat erosi ahal izango dute diskotekako pantailetan edo sare sozialetan euren produktuak edo zerbitzuak iragartzeko.

Prezio finkoak → Sarrera prezioa aurrez ezartzen da, adibidez 15 €, eta horrela bezeroek aurrez jakin dezakete zenbat ordainduko duten. Gainera, garraio jasangarria erabiltzen dutenek 10 €-ko deskontua jasotzen dute, euren ekintza jasangarria saritzeko eta prezioa sinple eta erraza izateko.

Prezio dinamikoak → Prezio dinamikoak egoeraren arabera aldatzen dira, bezeroak modu eraginkorrean erakartzeko. Adibidez, asteburuetan sarrerak garestiagoak izan daitezke, goizean sartzen bazara merkeago ordaintzen da, eta jende gutxi dagoenean prezio baxuagoa ezartzen da giroa bizitzeko.