

4. DIRU SARRERAK



Diru-sarreraren iturria da enpresa batek bere bezeroek beren produktua edo zerbitzua eskuratzeko jarraitzen duen metodologia. Jarraian, mota batzuk aipatuko ditugu: Aktiboen salmenta;erabilera-tarifa;harpidetza-kuota;alokairua;lizentziak;publizitatea

Gure produktua erosi dezaketen bezeroek, gehienbat ospitale eta klinikek, prestutasuna erakusten dute kostu ertain edo altu bat ordaintzeko, baldin eta argi ikusten badute eskularru sentorialek euren lana errazten dutela eta pazientearen jarraipena denbora errealean eta modu fidagarrian hobetzen dutela. Egiazki baliagarriak direla ikusita, askok ez dute zalantzarik inbertsioa egitean, batez ere lan-dinamika arindu eta akatsak gutxitzen direla nabaritzen dutenean. Eta ekonomia-ikuspegitik, gehienek gailua zuzenean erostea hobesten dute, horri ondoren softwarearen mantentze edo eguneratzeari dagokion urteko kuota gehituta; gainera, hainbat zentrok gustura onartzen dituzte deskontuak unitate gehiago behar dituztenean.

Diru-sarrerak lortzeko moduari dagokionez, gure proiektuak bi ildo nagusi izango lituzke: ordainketa bakarreko diru-sarrerak, gailuen salmentatik datozenak, eta ordainketa errepikariak, softwarearen harpidetza edo mantentze-zerbitzuarekin lotutakoak. Hala ere, enpresak beste bide batzuk ere erabil ditzake diru-sarrerak sortzeko, hala nola erabileraren arabera kobrantzak, lizentzien truke jasotako sarrerak edo, beharrezkoa balitz, alokairu edo renting eredu bidezko finantzaketa. Prezioei dagokienez, egokiena da prezio finkoa mantentzea, baina bezeroaren behar eta egoeraren arabera, prezio dinamikoak ere erabil daitezke kantitate handiak eskatzen direnean.

Horrez gain, garrantzitsua da argi uztea zein izango diren gure proiektuaren diru-sarrera nagusiak eta bakoitzak izango duen pisua. Eta are garrantzitsuagoa da hasieran inbertsio handia behar bada, zehaztea nola itzuliko dugun inbertsio hori eta

zeintzuk izango diren lehenengo fasean diru-sarrerak bermatzeko erabiliko ditugun bideak. Azken batean, proiektuak bideragarritasun sendoa duela erakustea da helburua, bai ekonomikoki bai praktikan.

Garrantzitsua da jakitea zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden bezeroak eskaintzen diegunaren truke. Gure produktuaren diru sarrerak edukiteko bi moduetan pentsatu ditugu; Ordainketa bakarreko moduan, eta/edo ordainketa errepikariak. Azkenean gelditu ginen bi moduetan egitea. Guretzat askoz ere erosoagoa delako, baina batez ere gure bezeroen erosotasunean pentsatzen.

Diru sarrerak sortzeko modu batzuk enpleatuko ditugu, gure produktua aurrera eramaten hasteko. Supermerkatu kate batzuekin hitz egingo dugu, gure produktua haien supermerkatuetan saltzeko. Farmazia batzuekin

BIBLIOGRAFIA:

- García,B.-Tena, D.-Bernabeu, M^a E.- López, C. (2025). Itinerario personal para la empleabilidad. TULIBRODEFP.

-STARTINNOVA plataformako material.

-<http://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>

- Logoa: <http://www.chatgpt.com>