

## **5. INGRESU ITURRIAK**

Ezinbestekoa da diru-sarrera iturriak dibertsifikatzea. Diru-sarrera mota bakar batean oinarritzeak dakarren arrisku kritikoa saihesteko, hainbat estrategia uztartzen ditugu, gure negozio-ereduaren eraginkortasuna eta sendotasuna bermatzeko.

### ☐ **Oinarrizko Diru-Sarrerak: Salmenta, Garraioa eta Muntaketa**

Oinarrizko diru-sarrerak produktuaren eta zerbitzuaren salmentan oinarritzen dira. Alde batetik, leihoen salmenta zuzena eskaintzen dugu, kalitatezko produktuak eta bezeroaren beharretara egokitutako soluzioak bermatuz.

Bestetik, zerbitzuaren salmenta ere funtsezkoa da, bereziki garraio, muntaketa eta instalazio zerbitzuen bidez. Nabarmenena leihoen muntaketa eta garraioa da, izan ere, leihoa saltzean lana erabat amaituta uztea da helburua. Horretarako, muntaketa- eta garraio-zerbitzu oso eta profesionala eskaintzen dugu, aukerakoa bada ere.

Zerbitzu honen bidez, bezeroak ez du kasuistika desberdinak kalkulatu beharrik, prozesua ahalik eta erosoena eta azkarrena izan dadin. Gainera, lanaren kalitate gorena bermatzen saiatzen gara, kostuak ahalik eta gehien murriztuz eta bezeroaren gogobetetasuna lehenetsiz.



**Lehioa**



**Garraioa**



**Muntaketa**

### ☐ **Harpidetzak: Mantentze eta Bazkideak**

Harpidetzek ere funtsezko diru-sarrerak sortzen dituzte. Mantentze-lanen harpidetza aldizkako berrikuspenak eta mantentze prebentiboa eskaintzen ditu, produktuak egoera onean mantentzeko eta arazoak saihesteko.

Aseguru-zerbitzua, berriz, instalazio edo produktuetako kalteen aurrean estaldura ematen du. Bezeroak zerbitzu osoa kontratatzeraz animatzeko, saritze-sistema bat erabiliko dugu, beharpenen bidez edo bazkideentzako puntuen bidez. Berme argi bat eskaintzen dugu, epe laburrean arazorik ez izateko lasaitasuna emateko; eta arazo bat sortzen balitz, gurekin konpontzeko aukera izango dute. Mantentze-zerbitzuak gure hurrengo diru-sarrera iturria osatzen du, eta bezeroari informazio guztia ematen zaio zer, noiz eta nola berrikusi behar duen, eta nahi izanez gero zerbitzua kontratatu dezan. Hasieran, prezio jakin batean eskaintzen da, eta ondoren, bonuak edo paketeak eskain daitezke, gudan konfiantza duten eta enpresarekiko fideltasun handiagoa nahi duten bezeroentzat.



**Mantenu**



**Bazkideak**

☐ Fidelizazioa:

Fidelizazioa ere funtsezkoa da diru-sarrerak handitzeko. Promozioak eta deskontuak erabiltzen ditugu bezero berriak erakartzeko eta lehendik daudenak mantentzeko, eta urteko garai desberdinetara egokitzen gara (gabonak, Black Friday, uda...), bezero gehienengana heltzeko. Produktu eta zerbitzuetan berme argiak eskaintzeak bezeroen konfiantza sendotzen du. Horrez gain, aseguruia eskaintzen dugu, leihoak beti egoera onean mantendu nahi dituzten bezeroentzat; urtean behin ordaindu daiteke eta hainbat urtez kontrata daiteke, aukera osagarri eta ez-komuna gisa.



**Bazkide**



**Promozioak eta Deskontuak**

Diru-sarrera mota bakarra izanik, galtzen badugu, hori gabe ezin izango dugu aurrera egin, eta, horretarako, iturri desberdinak izaten saiatzen gara.