

4. ENPRESAREN DIRU-SARRERA

ITURRIAK

(Maren, Damaris, Naiara)

Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago gure bezeroa?

Gure bezeroak, beren txakurra ingurune seguru, eroso eta profesional batean utzi nahi duten pertsonak, prezio ertaina edo altua ordaintzeko prest daude honako hauek hautematen dituztenean:

- Konfiantza eta segurtasuna
- Zerbitzu pertsonalizatua
- Benetako zerbitzu gehigarriak (prestakuntza, 24/7 kamera bidezko jarraipena, eguneroko txostenak).
- Erosotasuna (jasotzea eta uztea).

Negozio mota honetan, bezeroek gehiago ordaintzen dute beren txakurra ondo zainduta eta etengabe kontrolatuta dagoela sentitzen badute, ez bakarrik seguru mantentzen dutela.

DIRU-SARRERA MOTAK

1. Behin-behineko kuotak

Behin bakarrik ordaintzen diren zerbitzuak:

- Eguneroko onaldia
- Egonaldi luzeagoak (asteburuak, aste osoak, oporrak...)
- Behin-behineko entrenamendua (obedientzia, sozializazioa)
- Bainuak edo eguneko zaintza gehigarria
- Jasotzeko eta uzteko zerbitzua
-

2. Diru-sarrera errepikakorrek

Hauek dira interesgarrienak, enpresari egonkortasuna ematen diotelako:

- Hileko harpidetzak:
"Ongizate Plana" → Hilean X egun haurtzaindegi.
"Premium Plana" → 24/7 kamera sarbidea + jarduerak + deskontuak.
- Prestakuntza jarraitua (hileko ordainketa).
- Asteko sozializazio programa.

DIRU-SARRERAK SORTZEKO MODUAK

- ❖ Aktiboen salmenta
Ez da aplikagarria kasu askotan, produktuen salmenta izan ezik, hala nola:
 - Jostailuak
 - Snaks naturalak
 - Lepoko pertsonalizatuak

- ❖ Erabilera-kuota
Bezeroak erabilitako zerbitzu bakoitzeko ordaintzen du:
 - Gau estra
 - Bisita estra
 - Dutxa
 - Jarduera berezietarako sarbidea

- ❖ Subskripzioa Premiumak (oso gomendagarria)
Honako ereduak:
 - 25 €/hilean kamera sarbidea + asteroko txostena.
 - 60 €/hilean 4 eguneko zaintzagatik hilean.
 - 100 €/hilean plan osoa jarduerekin, garbiketarekin eta deskontuekin.

- ❖ Mailegua, Alokairua edo Errentamendua
Ideia posiblea:
 - transportinen alokailua, GPS lepokoan edo kamera eramangarrien alokairua.

- ❖ Lizentziak
Zure negozioa hazten bada:
 - Prestakuntza marka bat sortu eta beste zentro batzuei lizentziatu.

- ❖ Bitartekarien Tasak edo Komisioak
 - Albaitariekin, ileapaintzaileekin eta txakur paseatzaileekin elkarlanean aritu.
 - Bezero bakoitzeko komisioa.

- ❖ Publizitatea
 - Webgunean edo zentroan janari edo osagarri marka txikien publizitatetik lortutako diru-sarrerak.

APLIKATZEN DIREN PREZIO MOTAK

1. Prezio finkoak

- Gau bakoitzeko prezioa, beti berdina.
- Bainugelako prezioa, finkoa.
- Harpidetza planak, hileko kuota finkoa.

2. Prezio Dinamikoak

- Denboraldi gorena (uda, asteburu luzeak), prezio altuagoa.
- Erreserba goiztiarra, deskontua.
- Azken orduko erreserba, prezio berdina.