

4

DIRU SARRERAK

Produktu honetatik etekinak ateratzeko, zuzeneko salmenta erabiliko dugu. Bide horren barruan, hainbat estrategia planteatuko ditugu, kontsumitzailearen beharretara egokitzeko.

1. ERANKUNDE PUBLIKOAK ETA EMPRESA HANDIAK
(*ikastetxeak, zentro zibikoak, unibertsitateak, elkarteak, gobernuaren eraikinak...*):

Erakunde hauek hainbat espazio fisiko dituzte, eta, beraz, egokiena kantitate handi bat prezio murriztu baten truke saltzea izango litzateke; hau da, zaborontzi hermetikoa kantitate handitan erosteagatik deskontua aplikatuko zaie.

2. FAMILIA UGARIAK ETA MENDEKO PERTSONAK:

Produktuaren unitateak saltzeagatik, deskontua egin liteke.

3. GAINONTZEKO MERKATUAREN SEGMENTAZIOA
(*kafetegiak eta tabernak, pisu partekatuak eta animaliak dituzten pertsonak*):

Multzo hauek produktuaren erosketara murriztua egiten dutenez, hau da, unitate bakarra erosten dutenean, ez zaie deskonturik aplikatuko.

Produktu hau denda fisikoetan salduko da. Eskudiruarekin eta/edo txartelarekin erosi daiteke, bezeroari malgutasuna eta erraztasuna eskaintzeko.

Etekin ateratzeko estelako ideia bat, patentea erregistratzea izango litzateke. Altzarien salmenta eta produkzioko enpresa batekin (adb. IKEA) kontaktatu ahal dugu, erregistratu ondoren propietate intelektuala eta patentea saltzeko, etekin bakar eta zuzen bat lortzeko.

IDEI ALTERNATIBOA

PATENTEA SALDU

Altzarien produkzio edo salmenta enpresak (Ikea, Leroy Merlin, Comforama etab.) produktu hau beraiek argitaratzeko interesa eduki ahal dute. Hori dela eta, ideia posible bat prototipo bat egin eta beraiek saltzeko aurkeztea izango litzateke. Horretarako, produktua patentatu egin beharko da metodo legala jarraituz, ondoren beraiei saltzeko.

Conforama

