

DIRU SARRERAK

Gure kasuan, diru-sarrera nagusiak tupper berritzailearen salmentetatik lortuko dira. Produktu hau, diseinu praktiko, iraunkor eta funtzionalarekin egingo da, eta prezio lehiakorrean eskainiko da kalitate-prezio ratio egokiarekin.

Salmenta kanalen inguruan:

Denda fisikoak: Supermerkatuak, denda txikiak eta estilo deitua duten dendetan.

Online plataformak: Webgune propioa, Amazon eta beste plataforma digital batzuk.

Eskaera handiak: Enpresek langileentzako edo catering zerbitzuetarako egiten dituzten eskaerak.

Prezio estrategia:

- Prezio lehiakorra, kalitate ona azpimarratuz.
- Deskontu bereziak, adibidez, 3 edo 5 tupper erosten direnean.
- Salmenta sustatzeko promozioak urteko aldiberean.

Osagarri hornidurak:

Aksesoriak: tupperrekin batera doazen kirten, labana, edalontzi edo kutxak.

Pertsonalizatutako produktuak: kolore bereziak edo logotipoarekin egindako tupperrak.

Zerbitzu osagarriak: azkarreko garraioa.

Abantailak:

Diru-sarrerak egonkorra izaten dira, praktiko eta funtzionala den produktu bat eskaintzen duelako.

Produktu berritzaile batek merkatu berri batzuk zabaltzeko aukera ematen du.

Etxean jan beharrean dauden pertsonak edo lanaldia luze dutenek.

Laburpena:

Diru sarrerak estrategia egoki batekin aseguratzen dira, salmenta kanalen aniztasuna eta prezio lehiakorren bidez. Horrela, enpresak bere ekoizpen kostuak estali eta irabaziak lortzen ditu, etorkizunean proiektuak handitzeko aukera izan dezan.