

4. Diru sarrerak

Garrantzitsua da jakitea zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden bezeroak eskaintzen diegun zerbitzuaren truke.



Gure diru sarrerak bezeroak kontratatzen dituzten planetatik etorriko dira, baina, bidai bakoitza pertsonalizatua izango denez (bakoitzak jarduera desberdinak, toki desberdinetara joango dira...) ez dago prezio finko bat eta ondorioz, ikasbidaiaren planifikazioa bukatu arte, ez dugu jakingo zenbat ordaindu beharko luketen, horregatik prezio dinamikoa erabiltzen dugu.

Gure bidai agentziaren irabaziak komisioetatik etorri arren, diru sarrera nagusiak zerbitzuetarako tarifetatik eta irabazi marjinetatik datoz. Hotelek eta Tour operadoreek %10 eta %15 artean ordaintzen diguten arren.

Hori bai, gure zerbitzua, ordainketa errepikarien bidez egiten dira, ordainketa hauek egiteko hainbat metodo izango dituzte gure bezeroek, hala nola, diru metalikoa, txartela eta bizum-a erabili ahalko dute.

Honez gain, pentsatzen dugu gure funtsezko sozietateen inguruan publizitatea egitea onurak ekarriko dituela gure enpresari. Hau egin ahal izateko, sare sozialak (Instagram eta tik-tok bezalakoak) eta gure web-gune pertsonala erabiliko ditugu.