

#### **4.DIRU SARRERAK**

Garrantzitsua da jakitea zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden gure bezeroak eskaintzen diegun produktuen truke. Gure proiektua bigarren eskuko produktuen salerosketan oinarritzen da, eta diru-sarrerak salmenta horietatik lortzen ditugu.

Gure diru-sarrerak, ordainketa bakarrekoak dira, izan ere, produktuen salmenta bakoitzak diru-sarrera ekartzen du.

Enpresak bi diru-sarrera iturri nagusi ditu:

##### **Aktiboen salmenta:**

Guk geuk erosten ditugun bigarren eskuko produktuak berriro saltzen ditugunean, salmentaren ondorioz lortzen dugun etekina guretzat da. Hau da, erosketaren eta salmentaren arteko aldea da gure irabazia.

##### **Komisio bidezko diru-sarrerak:**

Beste pertsona edo bezero baten produktua gure plataformaren edo bitartekaritzaren bidez saltzen dugunean, salmentatik ateratako portzentaje jakin bat guretzat geratzen da, eta gainerakoa jabe originalarentzat. Kasu honetan, enpresak ez du produktuaren jabetza eskuratzen, baina bitartekari izatearen ordainsaria jasotzen du.

Diru-sarreraren banaketa portzentu-alari dagokionez, aurreikuspena honakoa da:

- Guk erositako produktuen salmenta: %70
- Beste pertsona batzuen produktuen bitartekaritza edo komisio bidezko diru-sarrerak: %30



Prezioei dagokienez, gure enpresak prezio dinamikoak erabiltzen ditu, merkatuaren eskaintzaren eta eskariaren arabera, produktuen egoera, marka eta eskaera maila kontuan hartuta. Bezeroari gardentasunez adierazten zaio salmenta bakoitzaren komisio edo etekinen banaketan.