

Diru-sarreraren iturria:

Diru sarrerak hainbat iturri desbernitetatik etortzen dira, produktua ondo saltzako beste empresa batzuen laguntza behar izango dugu. Enpresa horiek diru sarreraren portzentai bat eramango dute, baina, hala eta guzti, produktu guztia saldu gabe geratzea baino errentagarriagoa ateratzen da. Bestalde, gure bezero propioak izango ditugu modu honetan diru sarrerak handiagoak izango dira.

Lehenik eta behin, modu zuzenena aurkitzen da. Honela, bezeroak dendetik zuzenean hartzen. Azken kontsumitzaileek denda fisikoan, online dendan edo lotutako saltokietan erosten dituzte galletak. Erosketa horietan hainbat ordainketa-modalitate aurreikusten dira: eskudirua, banku-transferentzia, kreditu-zordunketa txartela eta ordainketa elektronikoko sistemak, hala nola Bizum edo PayPal. Aukera horiek aukera ematen dute bezero mota desberdinen beharrei erantzuteko, erosketa-esperientzia eroso eta azkarra erraztuz.

Kontsumitzaileei egindako zuzeneko salmentez gain, diru-sarreraren zati handi bat kanpoko enpresekin egindako akordioetatik dator, hala nola supermerkatuetatik, eskoletatik, elikagai-dendetatik, egoitzetatik edo produktu osasungarrietan espezializatutako establezimenduetatik. Erakunde horiek produktua handizka edo banaketa-akordioetan erosten dute, eta horrek diru-iturri egonkorragoa eta bolumen handiagokoa ematen du. Kasu horietan, ordainketa-metodoetan sartzen dira banku-transferentziak, ordainketa elektronikoko sistemak edo salmenten ehuneko bati lotutako ordainketak, ezarritako akordio motaren arabera.

Diru-sarreraren eredu misto hau, zuzeneko salmenta eta hirugarrenentzako banaketa, bermatzen du enpresa ez dagoela merkatu-kanal bakar baten mende soilik. Dibertsifikazioak arriskuak murrizten ditu eta fluxu ekonomikoa egonkortzea ahalbidetzen du. Adibidez, zuzeneko salmentek gorabeherak izan ditzakete denboraldiaren arabera, eta banatzaileekin egindako kontratuek, berriz, konstanteagoak izan ohi dira, finantza-plangintza sendoagoa ahalbidetuz.

