

DIRU ITURRIA

Gure proiektua gimnasio baten sorrera da. Proiektu honetan oso garrantzitsua da jakitea bezeroak zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden eskaintzen dugun zerbitzuaren truke. Horregatik, gure gimnasioak bezeroen beharrak eta ohiturak kontuan hartzen ditu. Bezeroa zenbat eta gehiago etorri gimnasiora, orduan eta deskontu handiagoak lortzea da helburua. Sistema horrek bezeroak motibatzen ditu eta epe luzera fidelizazioa lortzen du.

Gimnasioaren diru-sarrera nagusiak ordainketa normalen bidez lortzen dira. Bezeroek hileko kuota bat ordainduko dute gimnasioa erabiltzeko. Kuota hori hasieran prezio finko bat izango da (50€ inguru) , baina bezeroaren asistentziaren arabera, prezio dinamikoak aplikatuko dira. Adibidez, bezero batek astean hainbat aldiz etortzen bada, hurrengo hilabetearen deskontu bat izango du kuotan (%20-a adibidez) . Horrela, bezero aktiboek gutxiago ordainduko dute.

Horrez gain, gimnasioak ordainketa bakarreko diru-sarrerak ere izango ditu. Hauek erabilera puntualari lotuta daude, adibidez, entrenamendu pertsonalak, klase bereziak, ikastaro laburrak edo eguneko sarrerak. Zerbitzu hauek ez dira derrigorrezkoak, eta bezeroak nahi duenean bakarrik ordainduko ditu.

Bestalde, enpresak aktiboen salmentaren bidez ere diru-sarrerak sortuko ditu. Hor sartzen dira kirol arropa, botilak, osagarriak edo nutrizio-produktuak. Produktu hauek gimnasioan bertan salduko dira, bezeroentzat erosoagoa izan dadin.

Beste diru-sarrera iturri batzuk ere aurreikusten dira, hala nola beste enpresa batzuekin egindako lankidetzak. Adibidez, marka kirolariek edo nutrizionistekin hitzarmenak eginez, komisiio bidezko diru-sarrerak lortu ahal izango dira. Horrez gain, gimnasioaren barruan edo sare sozialetan publizitatea jartzea ere posible izango da.

Proiektu hau martxan jartzeko hasierako inbertsio handia behar da. Inbertsio hori batez ere makinak erosteko, lokala egokitzeko, segurtasuna eta teknologia instalatzeko erabiliko da. Inbertsio hori berreskuratzeke, oso garrantzitsua da diru-sarrera guztiak ondo planifikatzea eta batez ere hileko kuoten bidez lortzen diren diru-sarrerak indartzea.

Amaitzeko, gimnasioaren negozio-eredua diru-sarrera anitzetan oinarritzen da, baina nagusiki bezeroen harpidetzetan. Deskontu-sistemari esker, bezeroek gehiago erabiltzen dute gimnasioa eta, aldi berean, enpresak diru-sarrera egonkorak eta iraunkorak lortzen ditu.