

DIRU-SARRERAK

Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

Diru-sarreraren iturriek adierazten dute zenbat eta nola ordaintzeko prest dagoen gure bezero potentziala eskaintzen diogun produktu edo zerbitzuagatik. Funtsean, bi diru-sarrera mota daude, ordainketa bakarra eta errepikariak. Gure proiektua ordainketa bakarraren bidezko sarrerak izango da; izan ere, bezeroak aldi bakarrean egindako ordainketatik eratortzen dira.

Horretarako, diru-sarrerak sortzeko modu askotarikoak dauzka gure enpresak:

- Erabileragatiko saria

Diru-iturri nagusia erabileragatiko saria izan ohi da, bezeroak ordaintzen baitu zerbitzuak erabiltzen duen bakoitzean. Kasu honetan, konponketa espresak, doikuntzak, gainezkatzeak, garbiketa profesionala, leunketa edo larrialdiko arreta egiteagatik kobratzen da. Eredu hori zerbitzuen ezaugarria da, diru-sarrera egindako esku-hartze kopuruaren arabera baita zuzenean. Azkartasunari eta berehalako arretari esker, tarifa handiagoak justifika daitezke.

- Aktiboen salmenta

Aktiboen salmenta ondasun fisikoen zuzeneko komertzializazioan datza. Zerbitzu-mota horretan, enpresak diru-sarrerak lor ditzake protesi berriak edo aldi baterakoak salduz, baita horiek konpontzeko osagaiak eta ordezeko piezak salduz ere.

- Mailegua, rentinga eta alokairua

Mailegua, rentinga edo alokairua ere diru-iturri osagarriak dira. Eredu honetan, enpresak aldi baterako protesiak edo laguntzarako gailuak ematen ditu behin betiko protesia konpontzen ari den bitartean. Zerbitzu-mota hori odontologoak agintzen duenean soilik eskaintzen da, lana atzeratzea eragiten baitu. Honek, aukera ematen dio bezeroari bere funtzionaltasunari eusteko konponketa-prozesuan. Nahiz eta iturri nagusia ez izanik, balioa eta bereizketa gehitzen dizkio zerbitzuari.

Prezioei dagokionez, honela sailkatzen dira: prezio finkoak (aldagai estatikoen arabera aurredefinituta daudenak) eta prezio dinamikoak (merkatuaren egoeraren arabera aldatzen direnak).

Gure proiektua aurrera eramateko eta irabazi-iturri moduan, prezio finkoa edukiko genuke.

Osasun arloa denez, laborategia klinikari prezio estandarra eskainiko dio. Hala ere, prezio finkoa izan arren, erabilitako materialak bermatuko dute prezio finala. Adibidez, protesi osoaren konponketa prezio finko bat edukiko du, protesi partziala baten konponketa beste bat, ortodontzia aparatuak beste bat, etb.

Prezio finkoen barruan, gure proiektuari dagokionez, zerrendako prezioak edukiko ditugu, produktu edo zerbitzu indibidualei jarriko zaio.

Gure “konponketa espres” zerbitzuak, plus bat edukiko du, hau da, konponketen zerrendako prezioa baino plus bat gehiago, protesiaren arabera izango da:

- Protesi osoaren prezioaren % 25 gehiago ordaindu beharko da
- Protesi partzialaren %20 gehiago ordaindu beharko da
- Ortodontzia aparatuak edo ferulak %15 gehiago izango da
Implanteak edo protesi osoa inplanteekin edo koroa inplantearekin % 25 gehiago izango da.