

DIRU-ITURRIAK

Bezeroek gure produktua erosteko diru-iturriei dagokienez, kontuan hartzen badugu zer ordainketa-modu izango luketen, ordainketa bakarra izango litzateke, ez baita denbora-tarte batean ordaintzen duten zerbait, denbora-pasako plataformek ez bezala. Kasu honetan, gure produktua behin bakarrik ordaintzen da. Hala ere, ordainketa bakar horren barruan finantzatzeko aukera ere emango genuke.

Produktuaren prezio-motari dagokionez, prezio finkoa izango litzateke, hau da, prezioa berdin mantenduko litzateke beti, eguneko ordua, web orria bisitatzen dutenen pertsonen... arabaera. Bestela, prezioak asko igo litezke batzuetan, eta hori gure filosofiaren kontra doa, erosleek gauza bera ordaintzea nahi baitugu, online edo fisikoki erosiz gero. Hori da prezio finkoarekin lortuko genukeena, bezeroentzat egokiena, erosoena eta justuena izanik.

Amaitzen joateko, gure diru-sarrerak aktiboen salmentan oinarrituko lirateke batez ere, hau da, gure produktuaren unitate bakoitzaren salmentaren arabera soilik lortuko ditugu irabaziak.

Amaitzeko, gauza garrantzitsuenetako bat da zenbat ordaintzeko prest dagoen bezeroa gure produktuagatik. Prezio hori 200€ bitartekoa izango litzateke, ez baitugu nahi garestiegia izaterik eta merkatuko beste ile-lehorgailuekin alderatuta, prezioa ez da garestiegia (adibidez, Dyson 400 € inguru dago). Oraindik ez dugu prezio finkorik; izan ere, I+G eta gainerako kostuak (ekoizpen-kostuak, zergak...) kontuan hartu beharko genituzke, irabazi-marjinaz gain. Hala ere, prezioa kalkulatz gero, irabaziak izateko lehen aipatutakoaren inguruan izango litzateke.