

DIRU-SARRERAK

Gure bezeroak prest daude ordaintzeko eskaintzen dugun produktuaren truke, balio argi bat eskaintzen duelako: edariak hoztea izotzik gabe eta zaporea aldatu gabe. Aluminiozko pajita berrerabilgarria izateaz gain, barruan harrizko artilea daukanez, funtzio gehigarri bat betetzen du, eta horrek merkatuan dagoen ohiko pajita baten gainetik jartzen du produktua.

Prezioari dagokionez, gure bezeroak ordainketa bakarreko diru-sarrera mota baten bidez ordainduko luke nagusiki. Hau da, pajita erosten duenean behin bakarrik ordaintzen du, eta ondoren nahi adina aldiz erabil dezake. Produktuaren prezioa prezio finkoa izango litzateke hasieran, adibidez 8 eta 12 euro bitartekoa, erabilitako materialen kalitatea, diseinua eta funtzionaltasuna kontuan hartuta. Prezio hori zentzuzkoa da, antzeko produktu berrerabilgarrien merkatu-prezioekin alderatuta.

Diru-sarrera nagusia, beraz, aktiboen salmentatik etorriko litzateke. Diru-sarrera guztien artean, hasiera batean %80 edo %85 inguru salmenta zuzenetik etorriko litzateke. Gainerako portzentaje txiki bat beste bide batzuetatik lor daiteke, adibidez, pakete berezien salmentatik (bi edo hiru pajita batera) edo diseinu berezi edo pertsonalizatuekin.

Epe luzeago batera begira, beste diru-sarrera mota batzuk ere aztertu daitezke, nahiz eta hasieran ez diren nagusiak izango. Adibidez, lizentziak edo kolaborazioak ostalaritzako establezimenduekin edo jaialdiekin, non gure pajitak marka baten irudiarekin saldu daitezkeen. Hala ere, hauek bigarren mailako diru-sarrerak izango lirateke, %10-15 inguruko pisuarekin.

Hasierako inbertsioa nahiko handia izan daiteke, batez ere materialak, fabrikazioa eta diseinuaren garapena direla eta. Horregatik, diru-sarreraren estimazioa zuhurtziaz egin da, lehenengo fasean salmenta zuzenak lehenetsiz eta arrisku handiko diru-sarrera errepikariak baztertuz. Bezeroak argi dauka zer ordaintzen duen eta zer jasotzen duen trukean, eta horrek proiektuaren bideragarritasuna handitzen du.