

### Harpidetza

Bezeroak kuota erregular bat ordaintzen du, hilekoa, urtekoa etab. eta, hala, produktua (jabetzan izanda edo ez) eta zerbitzua erabiltzeko aukera izango du, erabilerearen intentsitate edozein dela ere. Honela, bezeroak erabilera-kostu murriztuz eta zerbitzua beti eskura izateaz baliatzen diren bitartean, fabrikatzaileak diru-sarrera errepikaria, aldizkakoa eta denboran aurreikus daitekeena sortuko du.

Harpidetza-eredu horren bidez, bezeroak alde aurretik adostutako kuota bat ordaintzen du *hardware*-ra eta *software*-ra sarbidea izateko, eta kuota horrek, adibidez, produktuaren egoera neurtzeko, kontrolatzeko, kudeatzeko edo monitorizatzeko balio du. Gainera, horri esker, beste zerbitzu osagarri batzuk eskaintzen dizkio fabrikatzaileak, hala nola, bereizirik fakturazten diren mantentze-lan iragarle, prebentibo edo zuzentzaileen zerbitzuak.

### Ezagutzan oinarritutako zerbitzuak

Modelo honetan, fabrikatzailearen *Know How*-ean oinarritutako zerbitzuak eskaintzen dira. Eskaintzen eta monetizatzen diren zerbitzuak fabrikatzailearen produktuei edota lehiakideen produktuei lotutako hobekuntzako aholkularitza-zerbitzuak dira. Batzuetan, zerbitzu horiek eskaini ahal izateko, fabrikatzaileak, (*hardware*-a eta *software*-a) gailuen instalazioa eskaini dezake beraren edota bere lehiakideen produktuetan, aholkularitza-zerbitzu horiek oinarritzen diren datuak bildu eta aztertzeke. Gailua saldu, alokatu edota oparitu egiten zaio bezeroari.

Eredu honetan, zerbitzuak modu independentean fakturazten dira, edo ez lortutako hobekuntzei. Eredu horrek diru-sarrera errepikakorak eta aldizkakoak ditu, eta, gainera, bezeroaren informazio garrantzitsua eskuratzen du, ez bakarrik produktuekin zerikusia duena, baizik eta lehiakideekin zerikusia duena.

### Apaingarririk gabe

Ahalik eta zerbitzu oinarrikoeak eskaintzen ditu, ahalik eta kostu txikienarekin. Horretarako, funtsezkoa da bezeroarentzat zer den balioetsua eta zer den zentsuraezina eta alferrikakoa identifikatzea. Zerbitzuaren kostu-aurrezpena bezeroarekin partekatzen da, eta horrek erosteko ahalmen txikiagoa duten edo erosteko borondate mugatuagoa duten bezeroak lortzeko aukera ematen du.

Adibidez, osagai batzuetan edo kontsumo-ondasun jakin batzuetan, duela urte batzuk nahitaezkotzat jotzen ziren zerbitzuak eskuordetu zaizkio bezeroari. Hala, produktua erosi, garraiatu edo muntatzeko aholkularitza pertsonalizatuaren ematen zaio bezeroari edo zerbitzu osagarri gisa fakturazten da.

### Gehigarriak

Eskaintzaren oinarriko produktuari dagokion zatia oso prezio lehiakorrean eskaintzen zaio bezeroari. Ondoren, aparteko produktu edo zerbitzu berriak eskaintzen zaizkio, eta bezeroak horiek nahi izatekotan, ordaindu egiten ditu. Azkenean, bezeroak produktuaren bizi-ziklo osoan eskatzen dituen apartekoek, aise konpentsatzen dute oinarriko elementuaren hasierako prezioa. Hala ere, bezeroak eskaintza zabalagoa eta pertsonalatuagoa du, benetan behar duena eta behar duenean ordaintzeko aukera izateaz gain.

Oso erosketa eskuragarriko produktu ugari daude (baita haien kostua baino txikiagoa dutenak ere), baina, gero, fabrikatzailearen diru-sarrerak handitu egiten dira lotutako beste zerbitzu batzuen bidez, hala nola: pertsonalizatutako elementu gehigarriak, kontsumigarriak, produktua kontrolatzeko, monitorizatzeko eta kudeatzeko sistemak, mantentze-lanak, eguneratzeak, produktuaren bizi-amaierako aseguruak, etab.

### Erabilgarritasun bermatua

Modelo honetan, fabrikatzaileak bermatzen du produktuaren erabilgarritasuna. Bezeroak behar duen guztietan erabil dezake produktua, eta fabrikatzailea arduratzen da produktua beti prest egoteaz. Honela, bezeroak, prestasun bermatu horrengatik, aurrez ezarritako kuota ordaintzen du. Bitartean fabrikatzaileak aurreko esperientzia eta eskala-ekonomiak erabiltzen ditu eragiketa-kostuak minimizatzeko eta erabilgarritasun-mailak lortzeko.

Eredu hau akats, matxura edo programatu gabeko geldialdi gisa produktuen erabiltzaileen edota langileen segurtasuna arriskuan jar daitekeenean, edo kostu ekonomiko oso handiak dakartzanean aplikatu ohi da.

### Bezeroak diseinatua

Diseinu modularreko printzipioei jarraituz, produktuak garatzeko hurbilketak eta ekoizpen-sistema berriak sartzeak produktuen banakatzeko eraginkorra ahalbidetu du. Hori dela eta, bezeroa prezio lehiakorretan asebeste daiteke masako pertsonalizazioaren bidez egindako produktuekin. Honen ondorioz, modelo honek bezeroak pertsonalizazio hori lortzeko erosten dituen zerbitzuak eskaintzean datza.

Zenbait produkturen kasuan, protesiak besteak beste, fabrikazio malguak eta 3Dko inprimaketak kostu txikian pertsonalizatzeko aukera ematen dute. Hala, ekoizpena azken unera arte atzeratzen da, banakako pertsonalizazioa ahalbidetuz. Produktu pertsonalizatu gehiago eskaintzeko eta bezeroari pertsonalizazio hori ahalbidetzen dioten zerbitzuegatik kobratzeko aukeraz gain, inbentario-mailak ere murrizten dira eta instalazioaren eraginkortasuna handitzen da.

### Digitalizatu - Birtualizatu

Eredu honetan, ekoizleak produktuari lotutako zerbitzu guztiak digitalizatzen ditu. Neurriera egindako diseinua edo ingeniariatza, produktuaren instalazioa eta martxan jartzea, bezeroaren prestakuntza, laguntza edo mantentze-lanak baliabide digital edota birtualak bakarrik erabiliz egiten dira.

Honek, bezeroek zerbitzu eskuragarriagoak edukitzea dakar. Hori dela eta, lehen aintzat hartzen ez zituzten, edo eskuratu ezin zituzten zerbitzu batzuk erostera bultzatzea ditzake bezeroak. Aldi berean honek, lehiakideengandik bereiztea dakar.

Zenbait zerbitzu digitalizatu edota birtualizatzeko fabrikatzaileari IKT teknologia garatzea eskatzen dio, hala nola, errealitate birtuala edo errealitate areagotua.

### Negozioa datuetan dago

Eredu honetan, bezeroek produktua erabiltzean sortutako datuak bitartekoei saltuta lortzen da irabazia. Fabrikatzaileak produktua ekonomikoki, oso baldintza onuragarrietan edo dohainik eskaintzen dio erabiltzaileari. Trukean, erabiltzaileak, gailuak sortutako datuak fabrikatzailearekin partekatzea onartzen du. Ondoren, fabrikatzaileak informazio hori bitartekoei saltzen die.

Duela gutxi, *hardware*-fabrikatzaile batzuek, mota honetako ereduak aldatu dituzte beraien negozio-ereduak, *fitness*-artikuluen fabrikatzaile batzuk beste batzuen artean. Hauen gailuek sortutako datuak oso erabilgarriak dira hainbat zerbitzu enpresarentzat, hala nola, banku, aseguru edo osasun-sektoreko enpresentzat.

### Renting & Leasing

Bezeroak ez du produktua erosten, alokatu egiten du. Hori dela eta, bezeroaren kapital-kostuak murriztu egiten dira, eta erosketekin baino prestazio hobekuntza dituzten produktuarentako sarbidea irabazten du. Bestalde, fabrikatzaileak ez du inoiz produktuaren jabetza galtzen, eta diru-sarrera errepikariak eta aurreikus daitezkeenak lortzen ditu, produktuak alokairuan jarraitzen duen bitartean. Modelo honek, bi aldeei egiten die mesede, eraginkortasun handiagoa lortzen baitute produktua erabiltzen eta ez erabiltzen den aldietan.

Gainera, egun, alokairu-zerbitzuak sofistikatzen ari dira, eta, kontratuaren arabera, bezeroak produktu hobeak (*Premium*) edo berriagoak erabil ditzake. Bestalde, produktuaren erabilerearen monitorizazioari esker, tarifikazioan pertsonalizazio-maila handia lortzen da.

### Erabilerarengatik ordainketa

Produktuaren prezioa ez du produktuak berak zehazten, haren funtzioak ematen duen balioaren eta errendimenduaren arabera. Eredu honetan, produktuaren jabetza fabrikatzailearena da beti.

Eredu ezagunena erabilerarengatik ordainketa da, non bezeroak produktuaren erabileraren arabera ordaintzen duen. Eredu hau beste eredu batzuetara ere hedatu daiteke, non bezeroak hainbat eragiketa-eskemek definitutako aldagai batzuen arabera ordaintzen duen. Hainbat eredu daude: produktua erabiltzen den orduko ordainketa, ekoiztiko pieza bakoitzeko ordainketa, produktuak sortutako errendimendu-hobekuntzengatik ordainketa, produktuak sortutako inpaktuen murrizketengatik ordainketa (ingurumenekoia edo bestelakoa), etab.

### Emaitzengatik ordainketa

Eredu honetan, bezeroak eskaintako produktu eta zerbitzu guztien emaitzen arabera ordaintzen dio fabrikatzaileari. Modelo aurreratuenetan, fabrikatzaileak bezeroak lortzen dituen diru-sarreraren arabera ere faktura dezake, honek aldi berean, bezeroak horrelako eskaintzak hautatzea animatzen ditu, fabrikatzaileak beraiekiko arriskuak partekatzen baititu.

Modelo hau aplikatu ahal izateko, fabrikatzaileak, bezeroaren baimenarekin eta dohainik edo koste jakin batekin, produktuaren egoera monitorizatzeko beharrezkoak diren *hardware*-a eta *software*-a instalatzen ditu. Ondoren, bezeroak, sistema horiek sortutako datuak, fabrikatzailearekin partekatzen ditu, eta fabrikatzaileak datu horien aldizkako analisiak egiten ditu, behar bezala esku hartzeko eta emaitza hobetzeko.

### Bizi-amaiera

Produktuak bizitza baliagarriaren amaieran jasotzen dira, eta, ondoren, berriz fabrikatu, berregokitu, berritu edota konpondu egiten dira, beste merkatu batean saldu, produktu berri bihurtu edo piezak aprobetxatu ahal izateko. Produktu horiek jatorrizko bezeroari oso prezio baxuan edo baliogabean erosita lortzen dira etekinak. Hondakinak ezabatzeko aukera ematen zaio, eta jatorrizko bezeroari bizi-amaierari lotutako kostuak murrizten zaizkio; bigarren bezeroari, berriz, alternatiba merkeagoa eskaintzen zaio.

Produktuaren edo haren osagai batzuen balioa bezeroarentzat oso handia denean erabiltzen da eredu hori. Eredu horren zenbait adibide daude, besteak beste, garraioa (lurrekoa, itsasokoa eta airekoa), industria militarra, industria-ekipamendua, eraikuntza eta luxuzko ondasunak.

### Kontsumigarrietan dago negozioa

Modelo honetan, oso prezio lehiakorretan saltzen edo alokatzen da produktua, edo bezeroari doan ematen zaio. Hala ere, produktu horrek bere funtzioa bete dezan, kontsumigarri batzuk behar ditu. Negozioa, beraz, kontsumigarri horietan dago, bezeroari marjina handiekin saltzen baitzaizkio. Alde batetik, prezio baxuaren ondorioz, bezeroak, hasieran, produktua erosterakoan, izan ditzaken oztopoak murriztu egiten dira. Eta bestetik, fabrikatzaileak diru-sarreraren iturri iraunkorra lortzen du produktuaren bizitza baliagarri osoan zehar.

Eredu honen bitartez, ekoizle batzuek bezeroak gatibu atxikitzea lortzen dute, haien kontsumigarriak bakarrik erabil baitaitezke beren produktuekin, lehiakideen kontsumigarriak bateraezinez direla zihuratuz. Bizarra mozteko hortzak edo etxeko inprimagailuak dira eredu honen adibide.

### Zerbitzu guztiak doan

Eredu honetan, bezeroak produktua bakarrik ordaintzen du eta produktuari lotutako zerbitzu guztiak dohainik eskaintzen zaizkio. Produktuek bezeroarentzat balio handia dutenean eta beren jarduera garatzeko ezinbestekoak direnean aplikatu ohi da eredu hau.

Fabrikatzaile batzuek, zerbitzu-eskaintza guztia doako den, eredu hau erabiltzen dute, produktua saltzean, bezeroak fidelizatzeke eta lehiakideetatik bereizteke. Batzuetan, fabrikatzaileek, plataforma gisa balio duten, soluzio teknologikoak (*hardware*-a eta *software*-a) garatzen dituzte, bezeroek beraiek, hirugarrengo batzuei zerbitzuak eskaini ahal izateko eta hauen eskaintzengatik kobratzeko. Kasu hauetan, fabrikatzaileek soluzio horietan jasotako datuak eskuratzeko eskatzen diote bezeroari, plataforma horiek erabili ahal izateko. Hala, produktuak hobetzeko informazio garrantzitsua lortzen dute.

### Kakoa

Bezeroak produktua erosi eta fabrikatzaileak doan funtzio jakin batzuk dituen *software*-plataforma bat ematen dio. Bezeroak doan eta etenik gabe erabil ditzake plataforma horrek eskaintzen dituen zerbitzuak eta funtzionalitateak. Bezeroak plataformaren funtzio guztiak erabili nahi baditu, ordainketa-bertsiora aldatu behar du bere harpidetza. (hilean behin, urtean behin, etab.).

Hala, fabrikatzaileak doako "kako" bat eskaintzen du plataformarekin, eta, horren bidez, produktuaren erabilereari buruzko datuak emateaz gain, zerbitzuak behin eta berriz monetizatzeko atea irekitzen ditu, bezeroak ordainketa-bertsioa aukeratzen duen kasuetan.

### Azken erabiltzaileari zuzenean saltzea

Eredu honetan, fabrikatzaileak bere bezeroari zegoen zerbitzu-eskaintza berri bat garatzen du, azken erabiltzaileak zuzenean eskura ditzakeen zerbitzuak, hala nola. Era honetan, edozein bitartekari-mota ezabatzen da (produktuaren banatzaile, instalatzaile eta mantentzaileak, besteak beste).

Eredu horrek zerbitzuetatik eratorritako diru-sarrera berriak sor baditzake ere, aukera arriskutsua da, balio-katean tentsioak sor baititzake, egungo bezeroek beren jarduera arriskuan ikus baitezakete eta jatorrizko fabrikatzaileari produktuak erosteari utzi.

### Erabilera edota jabetza partekatua

Eredu honetan, produktua bezero bati baino gehiagori saltzen zaio edo alokatzen zaio. Bezero bakoitzak produktua eskuratzeko modua arautzeko mekanismoak ezartzen dira. Era honetan, bezeroek produktua erabiltzen dute erosketaren edo alokairuaren kostu osoa bere gain hartu gabe.

Bien bitartean, fabrikatzaileak produktu horren erabilereari lotutako zerbitzuak eskaini ditzake, hala nola, produktuaren mantentze-lanak edo eguneratzeak, horiek ere bezero jakide guztiek erosten baitituzte, eta horrek, era berean, bezero bakoitzaren kostuak ere murrizten ditu.

### Giltza eskura

Eredu honetan, fabrikatzaileak giltza eskura motako soluzioen hornitzaile bihurtzen da. Bezeroak, fabrikatzailearen *Know How*-an oinarritzen den produktu- eta zerbitzu-multzo baten eskaintza erosten du.

Eredu honetako eskaintzan, produktua eta zerbitzua ezin dira bereizi. Bezeroak bien multzoa erosi behar du, besteak beste: neurriera egindako diseinua, garraioa eta instalazioa, mantentze-lanak, bizitza erabilgarriaren amaierako kudeaketako zerbitzuak. Eredu honetan, zuzenean eta etengabeko harremana dago bezeroarekin, eta horrek bezeroaren ohituerei eta beharrei buruzko informazioa ematen dio fabrikatzaileari. Ondoren, fabrikatzailearen prozesuak, produktuak eta zerbitzuak hobetzeko erabil daitezke.

<p style="text-align: center;">1. Eredua</p>          <p>Nola aplikatuko zenuke eredu hau zure zerbitzuan?</p>	<p style="text-align: center;">2. Eredua</p>          <p>Nola aplikatuko zenuke eredu hau zure zerbitzuan?</p>	<p style="text-align: center;">3. Eredua</p>          <p>Nola aplikatuko zenuke eredu hau zure zerbitzuan?</p>
<p style="text-align: center;">4. Eredua</p>          <p>Nola aplikatuko zenuke eredu hau zure zerbitzuan?</p>	<p style="text-align: center;">5. Eredua</p>          <p>Nola aplikatuko zenuke eredu hau zure zerbitzuan?</p>	<p style="text-align: center;">6. Eredua</p>          <p>Nola aplikatuko zenuke eredu hau zure zerbitzuan?</p>

	Bezeroarentzako balioa	Egingarritasuna	Bideragarritasuna	Totala
1. Eredua				
2. Eredua				
3. Eredua				
4. Eredua				
5. Eredua				
6. Eredua				