

### DIRU ITURRIAK

Dirua nondik lortu guztiz garrantzitsua da empresa batentzako, gainera hasi berria den empresa batentzako garrantzitsuagoa da material berria erosi behar duelako, gure kasua dena, askoz ere garrantzitsuagoa da. Lehenik eta behin, zein entitate edo banku dauden prest ikusi behar dugu. Finantziario hori lortzeko azalduko ditugun arrazoiak, enpresa txiki bat garela da, i+d kontzeptuan inbertitzea suposatuko lukeela eurentzako, eta eskaini egiten dugun produktua oraindik ez dela asko ikusten, beraz inbertsoreentzako interesgarria izango litzateke inbertitzea.

Asko begiratu eta gero, ikusi dugu, alde batetik dirua lortzeko eusko jaurlaritzan izan daitekeela inbertsore garrantzitsu bat pentsatu dugu hortik diru kantitate on bat lortu ahal dugulako, gainera esan dudan moduan ekintzaileentzako hainbat prestamo emoten dituzte euren enpresa berria sorzterako eta horrela bakoitzak gura duen enpresa motarekin hazterako. Bestalde gazte enpresa aurkitu dugu, gure ezaugarriak dituzten proiektuak finantziatzeko prest egongo liratekeena, baina hiru pertsona baino gehiago dituen enpresa bat eratzen gaudenez, ez digute behar dugun finantziarioa emango. Aldiz, eusko jaurlaritzan, 600.000 euroko inbertsioa egitera prest egongo legoke, prestamo hori emateko behar dituzten karakteristikak betetzen ditugulako gure enpresa barruan.

Bestalde, salduko dugun arloetan kontuan hartuta, uste dugu eusko jaurlaritzak ere inbertitu ahal zuela gure proiektuan, izan ere gure produktua, hau da, 3D foto kopistegia eskola publikoei, unibertsitate publikoei eta baita enpresa txikiei, ertainei, handiei eta multinazionaleri salduko dizkiegulako, eta gero eurek gure asmakizuna merkeago izateko inbertitzea komeniko litzateke beste erosketa bat egiten dutenerako merkeago egingo diegulako, lehenengo aldia ez delako erosten digutelako. Gainera eurentzako oso baliagarria izango zaie horretan inbertitzen badute. Horrekin hainbat gauza egin ahal dituztelako eskoletan, unibertsitateetan eta baita mota guztietako enpresetan.

Bestalde, eta ikasketan arloarekin jarraitzen badugu, eskola pribatuei eta unibertsitate pribatuei ere saldu ahal dizkiegu, izan ere nahiz eta askotan ez izan estatuaren laguntzarik honelako inbertsioak egiteko, pribatuak diren

## R3DESING YOUR WORLD

neurrian aurreratuenak eta hoberenak izan gura dute, beraz gurean inbertituko lukete, eta gero produktu hori merkeago bereganatu. Gainera aipatu dudan moduan horrek prestigio edo garrantzia gehiago emongo zion eskola edo unibertsitate pribatu horri. Arlo laboralarekiko edo enpresa munduarekiko ere inbertsio lortu ahal dugula uste dut, izan ere enpresek, honelako produktu bat egitea lortuko lukete. Erosle handiena, uste dugu ingeniariaritzaren arloko enpresak izan daitezela, baita arkitekturan lan egiten duten enpresak eta autonomoak, izan ere lan postu horietan guztiz garrantzitsuak izan behar daitezkelako eta izango dira etorkizun batean orain eskuz egiten diren maketak, fotokopistegia egitea askoz ere arinago eta askoz ere prezioa zorrotzagoz. Horri gehitu behar zaio foto kopistegi honek azkeneko teknologia duela bere barnean eta horrek egingo duena da, hor lan egiten dituzten langileei lana askoz ere errezagoa egitea eta askoz ere zehaztasun gehiago eukitzea egin behar duten maketetan.

Dirua lortzeko beste bide bat, produktua saltzerako orduan izango litzateke. Horretarako, egindako gastuak eta saldutako prezioa kontuan izan behar dugu kalkuloak ondo ateratzeko eta dirua ez galtzeko. Horretarako, aurrekora bueltatu behar gara, hau da finantza prozesua egiteko egiturara. Finantziario prozesua gero eta handiagoa izan, orduan eta produkzio kostuak gutxiagokoak izango dira, eta orduan hori eragin izango duena da, mozkin gehiago aterako ditugula. Enpresa handi bateri, hau da, enpresa multinazional bateri, denbora tarte desberdinetan emon ahal dizkiegu fotokopistegiak, momentu horretan hasita kobratzen, hau da, arinagotik kobratzen hasi, eta modu horretan produktuaren ale gehiago egiteko. Prozesu hori aurrera ateratzen badugu, dirua inpresora egin baino arinago jaso egingo dugu, modu horretan ez dugu arazorik izango produktua fabrikatzeko, ekoizteko behar den dirua gure eskuetan edukiko dugulako.

Fotokopistegiak saltzen dizkiegun enpresei, eskolei, unibertsitatei, autonomoei etab... saldu ondorengoko zerbitzu bat eskeintzen dugu (servicio post venta). Zerbitzu hori hainbat salmenta pakete desberdin izango litzateke. Lehenengoan, gure langile bat edo bi, fotokopistegia etxera eramango dute, eta martxan jarriko diote; zerbitzu horregatik diru bat kobratuko dugu. Beste salmenta pakete bat, gure teknikoak etxera joango lirateke, eta fotokopistegia martxan

### R3DESING YOUR WORLD

jartzeaz gain, gure teknikariek irakatsiko diete zelan konpondu matxuratutako kopistegia; zerbitzu honengatik, altuagoak izango lirateke prezioak, baina eroslearentzako denbora luzean errentablea izango litzateke. Beste salmenta paketea, gure teknikariak behar den lekura joatea da, muntaia egitea, eta gero behar dutenean, gure enpresari deitzea, eta deia egin eta bi ordu baino denbora gutxiagoan, gure langile/ teknikariren bat beharrezkoa den lekuan egongo da arazoa konpontzeko, edota dudaren bat sortzeko. Hau ez litzateke momentuan kobratuko, baina kontuan izanda desplazamentuaren kostea, azken metodo hau agian luxutsuena eta garestiena izatea suposatuko lukeela. Gure azkenengo pakete salmenta helburu hau du, lehenengoan ez baina behin baino gehiagotan gure produktua erosten etortzen diren bezeroek dendara edota internetetik eskatzen badituzte gure bezeroek (eskolek, unibertsitaek, enpresek, etab) gure produktua bigarren erosketan edo erosketa horretatik gora beste aldi batzuetan erosten badituzte gure produkturen prezioan deskontu bat egingo zaie bezeroei, eta gero eta bezero horrek produktu gehiago erosi produktuari egingo diogun deskontua gero eta hanidagoa izango da, bezeroei produktua merkeago urtetzeko. Horrekin egin gura doguna da, jendea bakarrik produktu bat ez erostea eta gehiago erostera animatzea, uste dugulako eskoletan, unibertsitateetan eta baita enpresetan foto kopistegi bat baino gehiago behar dutela eta salmenta pakete horrekin produktua erostea merkeago eta errentabilitate berdinarekin irtengo zaie.

Gainera ere gehitu behar zaio produktu horren erosketa kantitate handikoa bada, prezio merkeagoan ere saldu egingo zaie produktua hainbat produktu batera erosteagatik. Esan behar da salmenta paketeetatik ,hoberena beste batzuk ere inkluitzen duelako pakete salmenta hau bere barruan, eta pentsatzen dugulako oso ondo etorriko jakulako guri ez ezik erosleei ere. Eta honexek dira gure diru-iturriak(inbertsoreak) eta baita azaltzen dugu zer eskeiniko jakien gure erosleei produktu honetan inbertitzerakoan, hainbat abantaila ematen eta eskaintzen. Espero dugu honekin inbertsore asko edukitzea eta gure enpresa aurrera ataratzeko nahikoa izatea.