

KOSTU EGITURA

Hasiera batean, kostu finko bat edukitzea pentsatu dugu, euskarri mota bat bakarrik egingo baitugu, 15€ hain zuzen ere. Arrakasta izanez gero, diseinuak hobetzen joango gara, kolorea, itxura, erosotasuna... Horrek produktuaren prezioa igoko luke, guk ere diru gehiago gastatu beharko genukelako. Hori izan liteke kostu aldagarrietako bat.

Bezeroek euren diseinu propioak egiteko aukera ere izango lukete gure web gunearen bitartez, horrek ere prezioak igoko lituzke. Web gunea sortzerako orduan 200€-ko diru kopurua ordaindu behar izan dugu.

Web gunenan, iritziak eskatuko ditugu eta beti hobetzen saiatuko gara horietan oinarrituz. Arrakasta izango balu, erabiltzeko erraztasun gehiago emango genioke aurrerantzean, eskuarentzat erosoagoa izatea, bezeroarentzat... modu honetan produktu berri honek kostu gehiago izango luke gure hasierako produktuak baino. Produktuak etxera bidaliko dizkiegu, astelehenero kamioi bat aterako da aste guztiko produktuekin. Garraioa



Argazki honetan adierazten duen bezala mugikor zahar hauetatik gaur egungo mugikor hauetara igaro gara merkatua berrituz eta merkatuko prezioak igoaraziz normala den bezala. Horregatik, gure asmakizuna

saltzen hasiz gero, produktuaren diseinuak aldatuko ditugu erosle guztiei aparatu hau erabiltzea errazago gauzatzeko eta irabaziak gora joan daitezzen.

Mugikor euskarri hauek internet bidez salduko ditugunez, etxera bidaltzeak ere zertxobait igoko du prezioa (1€), garraioak ordaindu behar ditugulako. Espainian zehar saltzeak gutxi igoko luke prezioa, baina produktuak arrakasta izanez gero europan zehar salduko ditugu eta horrek gehiago igoko luke prezioa (4€).

Kontuan izan beharko genuke gure produktuaren abantailak bat, prezioa merkea dela eta kalitate onekoa dela gure produktua. Beraz, kontu handiz ibili beharko ginateke gastuak egiterako orduan; gure produktua merke saldu nahi badudu, diru gutxi xahutu behar genuke hura produzitzen.

Gainera gure produktua berria da, lehenago sortu ez den produktu bat. Horren abantaila, lehiakiderik ez izatea da. Beraz, izugarritzko konfiantza jarriko dugu gure proiektuan; diru asko gastatu gabe, diru kantitate handia lortu dezakegulako eta hontaz gain merkatua inovatzeko aukera dugulako.

Amaitzeko, produktu hau egiterako orduan geure kabuz egingo dugunez, ez dugu soldatarik edukiko. Lortzen dugun diru kopuru guztia produktuarentzat eta lokalaren alokairuarentzat izango da.