

DIRU-ITURRIAK

Enpresa aurrera eramateko, bazkide bakoitzak 25.000€-ko aportazioa egingo du eta bankuari mailegua eskatuko diogu.

Hasiera batean gure produktuak prezio minimoa finkoa izango du. Gure bezeroen beharrak jakinda, prezio egoki bat jarriko diogu, hau, behar dutenen eskura egoteko. Ohe normalak 1.600€ inguru balio dutela ikusirik, gure oheari 2.000€ -ko prezioa ezarriko diogu.

Kontuan hartu beharko dugu gure enpresa sortzean kostu handienak makinetan xahutuko ditugula. Orduan, hasiera batean, gure irabaziaz ez dira oso handiak izango, eta handiagoak izango dira kostuak. Baina denbora pasa ahala, gure irabaziaz handitzen joango dira eta kostuak jaisten, makina eta instalazio denak erosita edukiko ditugulako, eta kostu bakarrak soldadak eta alokairua izango direlako.

Dakigunez, gure bezero guztiak ez dituzte arazo-behar berdinak, eta arazo horiei konponbidea emateko euren beharretara moldatuko dugu. Horregatik, gure produktuaren prezioa igo egingo da. Hala ere, prezioa ez da oso altua izango.

Gure produktuaren prezioari erreparatuz gero, badakigu hainbat pertsonen egoera ekonomikoaren baldintzak ez direla berdinak. Beraz kasu hauetan gobernuak eta gizarte asegurantzak, diru laguntzak eskainiko dizkiete bere elbarritasunaren arabera.

Hainbat ospitalek eta egoitzak erosiko dutenez, eta produktua ez denez banaka salduko, honelako kasutan bolumenaren arabera prezioa erabiliko dugu. Gero eta produktu gehiago erosi salmenta baten, beherapena gero eta handiagoa izango da.

