

KOSTUAK

Kostuak minimizatzea ez da gure enpresak izango duen lehentasuna. Izan ere, gure erabiltzaileei kalitatea eskaintzea izango da. Zerbitzua arina izatea: hau da, janaria eskatu bezain laster bost minututan eskura edukitzea, janaria eskaintzean motorrak arinak izatea, elikagaien azterketa arina eta kalitatezkoa izatea, aplikazio eraginkorra garatzea eta erabiltzaileekin harreman onak izatea. Beraz alde horretatik balioan oinarritutako negozio-eredua da H-ME.

Hala ere, erabiltzaileei dohainik eskainiko diegu janaria baina ezin dezakegu esan kostuak mugitutako negozio-eredua dela, gure benetako bezeroa gobernu delako eta zerbitzua ordaindu behar duelako.

H-ME hasiera batean hasteko gobernuarekin akordio bat zehaztuko dugu gure bezeroa izan dadin. Horrela gure proiektua finantzatuko dute.

Enpresa hasteko crowd funding batetik aterako dugu kapitala. Geroago gobernuak hau garatzeko diru-laguntza emango digu.

- Kostu finkoak langileen soldata izango da. Izan ere, langileak guk kontratatuko ditugu, motorrak eta kamioiak erabiliko dituztenak, eta hauei kostu finko bat eskainiko diegu. Postuen alokairua ere kostu finkoa izango da. Diru kantitate bera ordainduko dugulako hileroko. Gainera postuetan tarifa telefonikoa kontratatu beharko dugu, telefonoak eta wifi-a (ordenagailuetarako). Movistar tarifa bat hartuko dugu fibra optikarekin eta telefono fijoarekin 26,90 €gatik hileroko postugatik.
- Kostu aldagarriak: Gure aliantzatik (nutrizio enpresatik) hartutako nutrizionistak nutrizio enpresak ordainduko die haien soldata. Izan ere, gero guk enpresa horri gure kapitalaren zati bat eskainiko diegu. Kapital hori portzentaia bidez emango denez (%10), lortutako etekinen arabera izango da. Gauza berdina gertatuko zaigu beste aliantzarekin (kamioi eta motorrena), gure etekinen zati bat ere eskainiko diegu (%15). Gainera, beste kostu aldagarri izango ditugu, hala nola; lokaletan erabilitako elektrizitatea, kamioi eta motorren gasolina baita lokaletan erabilitako ura ere.