

## DIRU-ITURRIAK

- **Bezeroen ordainketak:** Bezeroek nahi duten moduan ordaintzeko aukera izango dute, kreditu txartela erabiliz. Etorkizun batean denda fisiko bat izango bagenu, esku diruaz ere baliatu ahalko lirateke, unean bertan produktua ordaintzeko. Nahi izanez gero gainera, hilabeteka ordaintzeko aukera emango zaie, 6 hilabeteko epe maximoa izango dutelarik.

- **Gure diru sarrerak:** Dirua hainbat bide desberdinetatik lortzen saiatuko gara, gure aurrezkiez baliatuz, kredituak eta diru laguntzak eskatuz eta zenbait baliabide bilatuz. Behar ditugun produktu gehienentzako, aliantzak bilatu ditugu, askoz merkeagoak aterako zaizkigularik.

- **Diru-laguntza publikoak enpresa hasiberrientzako:** Diru-laguntzek %20a hartuko dute, eusko jaurlaritzak, gobernuak eta hainbat pertsonak eskaintzen dituzten aukera guztiak bilatu eta jasotzen
- **Bezeroei gure produktua saltzean lortzen ditugun irabaziak, ordainketa bakarrekoak edo errepikariak izan:** Proiektuarekin aurrera egin ahala, bezeroen ordainketek emango digute zutik irauteko dirua, kredituen beharra saihestuz eta enpresaren diru-iturrien ehuneko handi bat hartuz.
- **Publizitatearen bidez lortu dezakegu:** Hasiera batean publizitatea egiteko ordaindu beharko dugu baina horrek munduaren aurrean ezagutza emango digu, gure diru-sarrerak handitzen.
- **Diru maileguak, bankuei eskatutakoak:** Hasiera batean, gure aurrezkiekin eta diru-laguntzekin batera gure diru-sarrera bakarra izango dira, beraz %70 inguruko kostuak beteko ditugu honekin. Gero, enpresa funtzionatzen hasi ahala, bere garrantzia asko txikituko da, %30eraino murriztu eta enpresa ondo baldin badoa guztiz desagertuz.
- **Gure aurrezkiak:** %10a izango dira, urteetan aurreztutako dirua erabiliko dugu gure proiektua aurrera eramaten saiatzeko.

- **Produktuaren prezioa:** Produktuak prezio finkoa izango du, hau da, aldagai estetikoaren arabera aurredefinituko dugu eta ez dugu merkatuaren egoeraren arabera aldatuko, izan ere, produktu bat da eta enpresa batek kompetentzia egingo baligu, produktuaren prezioa igotzeko edo jaisteko, osotasunean aldatuko genuke produktua, hau hobetuz. Hau da, ezaugarrien araberrako prezioa izango du. Gainera, bolumenaren araberrako prezioa izango du, ile-apaindegien konpainia batek, bere ile-apaindegi guztietan produktua jarri nahi badu, zenbat eta produktu gehiago erosi, hauen balioa gutxitu egingo baita, geroz eta merkeagoa izanez.