

START INNOVA PROIEKTUA

Jon Auzmendi, Javi Castaño, Alex Echarri eta Javi Castaño.

DIRU ITURRIAK:

Zentzuzkoa denez, hasieran eta gure produktua saltzen eta garatzen joango garen eñean, hasierako diru kopuru bat eta diru sarrera ezberdinak beharko ditugu gure proiektua finantzatzeko. Finantziatorik gabe, ezinezkoa izango da aurrera eramatea gure egitasmoa, produktuaren sorkuntzak eta salmentak prezio bat baitute. Beraz, gure proiektua finantzatzeko duten hainbat diru iturri pentsatu ditugu.

Garrantzitsuena eta iraunkorra, aktiboen salmenten bidez lortutako diru kantitatea izango da. Produktuen eskubideak salduko ditugu bezeroei, ondoren nahi dutena egiteko eskubidea emanez. Esan bezala hau ez da behineko diru sarrera bat, produktuak saltzen goazen ahala, dirua irabazten joango gara, eta geroz eta produktu gehiago saldu, bide honetatik lortutako diru sarrera geroz eta handiagoa izango da, hala ere hau ez da hartuko dugun lehengo bidea.



Lehenengo bidea bankuari mailegu bat eskatzea izango da, egia da oraindik abal ziur bat ez dugula baina bankuari gure proiektua aurkeztuko diegu eta horrekin espero dugu hauek konbentzitzea. Gainera, eskatutako kreditua ez da oso handia izango, hasteko diru arrazoiko diru kopuru bat izango da beraz ez dugu uste kreditua jasotzeko inongo arazorik izango dugunik.

Kreditua eta bestelako gastuak ordaintzeko beste diru iturri bat, harpidetzagatik lorturiko dirua izango da. Bezeroak eta bezero ez den edonor, aukera izango du harpidetzeko. Honekin deskontuak izateko aukera izango du. Beste diru iturri bat publizitatea izango da, gure bezeroei lagunak diren eta horregatik ordaindu duten beste enpresak aholkatuko dizkiegu horrela beste diru iturri txiki bat jaso.

Nahiz eta ez diru iturri nagusia izan, aktiboen salmentarekin batera oso garrantzitsua izango den beste diru iturri bat erkideen bilaketa izango da. Enpresak aukera polita eta erakargarria izango dute gure enpresan inbertitzeko, gu beraien bazkide bihurtuz, honekin hasierako abala lortu ahal izango genuke eta gainera gure arteko harremana arakastatsua bada, diru sarrera ziur bat izango genuke.

idea hauekin gure proiektua finantzatzea lortuko genuke.

Bezeroak gure produktuagatik zenbat ordaintzeko prest egongo diren ziurtasunez ez dakigu, baina seguru gaude, enpresa serio eta arduratsua garela erakutsita eta beraiekiko gertutasuna azalduz, lortuko dugula bezero talde handia. Gainera gure produktuaren kostua ez da oso handia izango, ez da finkoa izango beraz oraindik ezin dugu zehazki hasierako prezioa azaleratu, merkatuaren arabera aldatzen



joango da.