

# KOSTUAK

Negozio bat aurrera eraman ahal izateko zein kostu dituen adierazi beharra dago. Orain arte ikusitako 9 puntu desberdinetan hartutako erabakiek, kostu bat eragin dute gure enpresa ideian.

Gure enpresaren kostu finkoei dagokienez, hau da, produkzio kantitatearekin zer ikusirik ez duten eta beti berdinak izango diren kostuen inguruan, soldata edota alokairuak hala nola. Gure kasuan ere kostu horiek tailerraren alokairua edota hipoteka eta langileen soldatak, hau da, gure soldatak izango lirateke.

Kostu aldakorren inguruan, aldiz, gure dendan egongo liratekeen gorabeherak dituzten gastu hauek 3D inpresioak egiteko materiala izango litzake, adibidez. Energiaren kasua berezia da, izan ere, tarifa finko bat kontratatzen badugu, kostu finkoa izango litzateke eta ordaindu beharreko prezioa kontsumoaren arabera aldatuko balitz, ordea, kostu aldakorra izango litzateke.



Eskala ekonomia produzitutako unitateen kantitatea handitzean eta kostuen murrizketa lortzen denean ematen dena da. Adibidez, 2000 3D inprimatzeko makina ekoizten direnean, hauen kostua txikiagoa izango da 300 3D inprimatzeko makina ekoizten direnean baino. Hori argi eta argi beteko litzateke gurean ere.

Zabalkunde edo hedadura ekonomian, berriz, baliabide berdinak erabili daitezke produktu bat baino gehiago egiteko. Gure kasuan, 3D inprimagailu batekin ondasun ezberdinak egingo ditugunez, bete daitezkeen puntu bat da zabalkunde edo hedadura ekonomiarena. Izan ere, normalean 3D moduan inprimatzeko antzeko produktuak erabiltzen dira eta produktu bakar horretatik gehiago aterako direnez, hau bete daiteke.

Gure iritziz, *Ladelzume* enpresa ez da low-cost enpresa izango. Horrelakoetan prezio merkeagoak ezartzen dira, bezero gehiago izateko. Hau bestek beste hegazkin konpainietan ikus dezakegu prezio oso baxuko hegaldiekin edota autoeskoletan, non lehen esan bezala, diru kopuru gutxiago ordaindu behar den.

Kostuen egiturari buruz mintzatuz, enpresa batzuek prezio baxuengatik, beste batzuk beraien kalitateagatik nabarmentzen direla argi dago. Bi alde hauetatik, nahiz eta guk bai batean eta bai eta bestean ere jardun nahi dugunez, pisu gehiago izango luke balioan oinarritutako negozio ereduak, non bertan garrantzitsuena bezeroari eskaintzen zaion

produkzioan dagoen, ez kostuetan. Bestea Kostuak bultzatutako negozio eredua; kostuak minimizatzea helburu duena izango litzateke.

Beñat Landa De Marcos  
Helene Mendizabal  
Unai Del Puerto  
Oliver Zubillaga