

## DIRU-SARRERAK

Hasiera batean, esfortzu ekonomiko bat egin beharko genuke txamarrak erosteko bankuan kreditu bat eskatuz, gure enpresa sortu eta harekin hasteko. Ondoren, alokairuan ditugun txamarretatik jasotzen dugun dirua izango litzateke gure diru-sarrera nagusia. Hasieran, gure produktuaren alokairuaren truke eskatuko dugun diru kantitatea ez da oso handia izango, 0,50€ eguneko, bezeroak berrikuntzaren berri izan eta gure zerbitzua proba dezaten. Beraz, hasieran, gure produktuaren truke jasoko dugun diru-sarrera ez da oso handia izango. 30 egunetan txamarra bakoitzeko 15€ lortuko genituzke eta gutxi gora behera 40 txamarra behar izango genituzkeenez, hilabeteko guztira 525€ jasoko genituzke (5 txamarra gordeta edukiko ditugu biltegian ordezeko moduan). Txamarra guztiak erostearen gastua 1400€-koa da. Bankuan kreditu bat eskatu beharko genuke, beraz, irabazietako %15a bideratuko dugu kreditua itzultzeko. Soldata moduan bakoitzak irabazien %15a izango du. Geratzen den %15a inbertitzeko edo arazoren bat egonez gero hauek konpontzeko utziko dugu, eta azken %10a minbiziaren ikerketarako bideratuko dugu.

Aurrerago, gure ideiak arrakasta badu, txamarra gehiago erosiko genituzke izandako aurrezkiekin, eta behar bada alokairuaren prezioa moldatuko genuke.

Gure diru-sarrera ordainketa errepikaria izango litzateke, izan ere, bezeroak txamarra alokatu nahi duen hilabete bakoitzean ordaindu beharko du. Prezioei dagokionez, prezio dinamikoa dugu; prezioak etengabe doitu ditugu bezeroen beharrei eta ezaugarriei erantzuteko. Abal txiki bat jarriko genuke txamarrekin arazorik balego guk konpontzeko.