

KOSTUEN EGITURA

Negozio-eredu bat aurrera ateratzeko kostuen egitura kontuan izan behar dugu:

Kostu finkoak: Webgunean dauden gure altzarien prezioak izango dira, izan ere, guk ekoizteko behar ditugun produktuen prezioak finko mantenduko direnez gure produktua finko mantentzea adostu dugu. Margotzeko tresnetan 60€ gastatuko ditugu hilabetean eta %10eko deskontua izango dugu erosketa bakoitzeko. Ondoren altzariak bukatutzat emateko piezetan adibidez kuxinak, kristalezko tabla... 1000€ gastatuko ditugu hilabetean.

Altzariak bezeroei eramateko banatze enpresarekin hitz egin ondoren, 300€ ordainduko ditugula adostu dugu entrega bakoitzeko, izan ere, berdin izango du zenbat kilometro izango diren, prezio finko hori adostu dugu enpresarekin, izan ere, garraio enpresa horrek aurretik planifikatutako bidaiak aprobetxatuko ditu gure produktua banatzeko, hau da, ez da soilik gure produktua banatzera joango eta ondorioz guri merkeago aterako zaigu.

Ondoren gure produktua patentatuko dugu 200€-ren truke, gure ideia beste enpresek kopiatu ahal ez izateko, orduan lehenengo hilabetean gastu gehiago edukiko ditugu, izan ere, patentea behin bakarrik ordaintzen da.

Kostu aldakorak: Altzaria pertsonalizatua bada bezeroaren eskakizunaren arabera aldatuko da prezioa, izan ere, gure enpresaren oinarritzko altzariak mahaiak eta sofak izango dira, hau da, webgunean aurki daitezkeenak eta horiek ez direnak eskatzen badituzte, prezioa berrikusiko da baldin eta material gehiago edo gutxiago behar izango dugu hau egiteko. Gainera altzaria eskusiboagoa denez prezio garestiagoa izango du gutxi gora behera 200€ gehiago, baina prezio hau bezeroaren eskakizunak baldintzatuko du.

Proiektuaren hasieran, gutxiago kobratuko dugu, izan ere, kostuak handiagoak direlako eta salmentak ere baxuagoak direlako. Arrakasta lortu ahala, gure soldatak igotzen joango dira, izan ere, diru sarrerak handiagoak izango dira. Hasieran 1000€ kobratuko dugu eta hurrengo hilabetean 1500€ iristea espero dugu.

Eskala ekonomiak: Proiektuaren hasieran, ez dugu kostuen murrizketarik egingo, izan ere, produktua berria izango da eta oraindik ez da izango ezaguna. Arrakasta lortzen badugu edo bezeroak baditugu, publizitatean inbertitu duguna aldatzeko asmoa dugu. Hasieran 200€ inbertituko ditugu eta ondoren gastu hau murrizten joango gara, hasieran gure enpresa ezagutzera emateko bultzada handiago bat beharko dugu eta.

Zabalkunde ekonomikoak: Autoak beti osorik erabiliko ez ditugunez, soberan gelditzen diren piezekin apaingarri txikiak produzitzea pentsatu dugu, hala ere, ideia hau gauzaterakotan etorkizunean egingo genuke, gure lehentasun nagusia altzari handien ekoizpena da eta.

Prozesu guztiek gastu jakin batzuk sortzen dituzte, eta gure enpresa gai izan beharko da gastu horiei aurre egiteko. Lehenengo hilabetean 8860€ gastatuko ditugu, kontuan hartuta webguneko 6 altzari saltzeko asmoa dugula. Gastu hauek guk jarritako diruarekin, hau da, 2000€ (500€ bakoitzak), eta 1400€ Kutxa bankuari eskatutakoarekin ordainduko dugu eta hurrengo hilabeteetan bankuari bueltatuko diogu zatika, %2ko interesarekin.

Lehenengo hilabetean webguneko 6 altzari salduta 9.000€ irabaztea espero dugu eta kontuan hartuta jarritako eta bankuari eskatutako 1400€ko prestamua 12400€ izango ditugu, baina diru sarrera hauei gastuak kenduz, 3540€ geldituko zaizkigu enpresako diru korrontean uzteko. 3540€tatik ordainduko diogu bankuari hurrengo hilabetean. Kostu hauek ez dira zehatzak, kontuan izanda gure enpresak, diseinu propioak eta pertsonalizatuak egingo dituela, izan ere, pertsonalizatuak garestiagoak dira.

Auto Mozketa	100€/unitateko	x6	600€
Lokala	60€	x1	60€
Margoketa eta muntaketa	400€	x6	2400€
Soldatak	1000€	x4	4000€
Publizitatea	100€	x2	200€
Segurua	50€	x4	200€
Patentea	200€	x1	200€
Garraioa etxetara	200€	x6	1200€

Guztira: 8860€