

# KOSTUEN EGITURA

Gure enpresa aurrera eramateko kostuen egitura kontuan hartu behar dugu. Negozio-modelo honetan gauza asko kontuan hartu behar dira eta denak oso garrantzitsuak dira etekinak lortzeko, adibidez: betaurrekoak erostea eta softwer on bat edukitzea bi gauz hauek oso garrantzitsuak dira gure produktua erabili ahal izateko.

Guri gehien kostatzen zaiguna betaurrekoen softwerra egitea da, hau 50000€-ko balioa duelako. Softwerra egiteko informatiko bat kontratatuko genuke eta baita enpresaren app-a eta web-a bat egiteko eskatuko genioke, bi gauz hauek 2500€ inguru egongo zen. Gero kamara erostea izango zen baliabide garestienetako bat . Kamara bat 5851€ balio duenez eta sei behar ditugunez, 35106€ izango ziren. Gure produktua betaurrekorik gabe ezin izango zuenez funtzionatu, asko erostea erabaki dugu: betaurreko bat 50€ balio du baino gu 1000 erosiko ditugunez prezioa 50000 euro tara igoko da, baino honek betaurrekoak egiten dituen enpresarekin negoziatuko genuke. Beste kostu garrantzitsu bat abeslariari eta ekitaldia organizatzen duen enpresari ordaintzea izango zen, beraien baimena behar dugulako grabatu ahal izateko; orduan bakoitzari lortzen dugunatik ehuneko bat ematea erabaki dugu. Bakoitzari %10 emango genioke, hau da, abeslariari %10 eta beste enpresari bat %10. Konturatu gara sarrerak tiketmasterren saltzen direla, orduan hor ere gure produktua saltzea pentsatu dugu eta saltzeko tiketmasterren baimena behar dugunez, beste 10% ematea erabaki dugu. Bukatzeko, lokala eta publizitatea ere ordaindu beharko genuke baina honek ez dauka prezio konkretu bat.

Kalkulua egin eta gero kostu finkoak 137606€ izango ziren baina gehi lortzen dugunatik %30 kendu beharko genuke.