

## DIRU SARREREN ITURRIAK

Erosi eta saldu egiten duten denda guztiek bezala, diru sarrerak beharrezkoak ditugu. Gure kasuan, gure bezeroengandik lortuko genituzke irabaziak. Gehiago sakonduz gero, esan dezakegu gaur egun hilerokoa jasaten duten emakumeek kontsumituko dituztela gure produktuak, beraz, beraiek izango litzatezke gure diru iturri nagusienak, gutxi gora behera %95,5. Baina hori esanda ez dugu esan edo baztertu nahi beste mota bateko profilek erosiko ez dutenik gure dendan. Adibidez, opari bat egiteko edo soilik hitzaldi baten bidez informazioa jasotzeko.

Denda fisikoaz haratago, hitzaldietan ere aukera egongo litzateke gure produktuak ikusi, informatu eta erosteko. Hori ere aukera paregabea izango litzateke guk dirua lortzeko.

Diru sarrera hauek baino lehenago, gure proiektua martxan jartzeko nahi eta nahi ez dirua behar dugu. Lehenik aurrekontu bat egin genuen jakiteko gutxi gora behera zenbat diru behar genuen. Aurrekontua 17.873,77 €koa atera zitzaigun, hurrenez hurren. Lau bazkide garenez, finantzazio propioetik 6.000€ jartzea erabaki genuen, hau da, bazkide bakoitzak 1.500€ jarritz. Falta ziren 12.000€ lortzeko, era ezberdin batzuk aztertu genituen (adibidez, bankuan mailegu bat eskatzea, edo Business Angel bati eskatzea). Azkenean, Business Angel batengana jotzea erabaki genuen, honek proiektuari hasiera emateko falta zitzaigun diru kantitatea emateko.