

DIRU-ITURRIAK

Atal honetan, enpresa honek izango dituen irabazi iturriak aztertuko ditugu. Hemen zehaztu behar duguna zera da, zenbat diru ordaintzeko prest dauden gure bezeroak ematen zaien zerbitzuagatik. Diru sarreren iturriak, baliozko proposameneko blokeetako, bezero-segmentuetako, kanaletako eta bezeroekiko erlazioetako emaitza izango direla kontutan izan behar dugu.

Irabazi iturri mota desberdinak daude:

- Produktuen salmenta, hau da, zein den guk eskaintzeko dugun hori.
- Erabilera kuota, hots, mugikorraren kontsumoa, kontsumoa igotzen bada gastuak ere igoko dira.
- Harpidetza prima, hau da, bazkide egiteagatik bezeroek ordaindu beharko duten prezioa.
- Alokairua

Publizitatea alor oso garrantzitsua da, irabaziak lortzen baitira ongi erabiliz gero. Gastu hau izatea erabaki dugu, azkenean honi esker irabazi gehiago lortzeko.

Prezioak ezartzeko ere bi modu daude. Alde batetik, prezio finkoak ageri dira, bestetik berriz, prezio aldakorak. Finkoak beti berdin mantenduko direnak dira, esate baterako, bazkide izateagatik ordaindu beharreko kuotak eta baita lokalaren alokairuaren ordainsaria ere. Aldakorak, aldiz, aldatu egin daitezkeenak dira, esaterako, argiaren eta uraren kontsumoa eta irteerak egitera goazenean erabiliko dugun garraioaren prezioa.

Beraz, atal honetan zenbat diru beharko dugun kalkulatu behar dugu, horrela gure irabaziak zeintzuk diren kalkulatu ahal izateko. Aurreikuspen posible bat egin behar dugu gure kooperatibak irabaziak izango dituen egiaztatzeko. Gure kasuan, irabaziei ez diegu garrantzi handirik emango, beste esparru batzuk garrantzitsuagoak iruditzen zaizkigulako.

Gure enpresa sortzeko eta aurrera eramateko, gastu ugari izango ditugu, adibidez, adostutako soldatako dirua edota materialak erosteko beharko dugun diru kantitatea. Guztira 15.000€-ko gutxi beherako gastua izango da. Kooperatiba izango garen heinean, gu izango gara bazkide bakarrak (hasierako urteetan behintzat). Elkarte honen hasierako pausuetan guk jarriko genuke kapitala.

Gainera, pentsatu behar duguna zera da, zenbat kobratuko zaien bezeroei eta noiz; hau da, ordainketa kuotetan egin beharko badute (hilean behin bazkideak adostutako diru kantitate zehatz bat ordaindu), ala ordainketa guztia hasieratik egin beharko badute.

Horrez gain, hasieran gutariko bakoitzak kapital zehatz bat jarri beharko du, batez ere hasierako gastu horiei aurre egiteko. Gure negozio ideia kooperatiba bat izan arren, eta guretzat familiak eta beraien ongizatea lokaleko garrantzitsuena izan arren, inbertitutako dirua egoki erabilita, irabaziak izan ahalko ditugu. Zehazki guk jarriko dugun hasierako kapitala 5.000€ izango dira.