

## **DIRU-SARRERAK**

Gure diru-sarrerak oso argi egongo dira, guk produktua saltzen den bakoitzetik portzentai zehatz bat eramango ditugu. Gure asmoa da telebistaren bidez, sare sozialen bidez eta abar lekuen bidez gure produktua publizitzea. Behin merkaturatze-etapa eginda Amazon enpresarekin ere hitz egingo dugu, haiek bere web orrialdean produktua hor igotzeko eta jendea hortik gure produktua erosi ahal izateko. Orduan, horrela guk salmenta bakoitzatik portzentai bat eramango ditugu eta Amazon konpainiak beste protzentaia eramango dituzte.

Produktuaren prezioa 39,99€-koa izango da. Salmenta bakoitzetik Amazon konpania 40% eramango du eta gure enpresa 60% eramango du. Azkenean, gure produktua delako protzentaia altuagoa izango da, baina haiek saltzeko eta produktua bezeroen etxera heltzeko funtzioz arduratuko direnez ere portzentai altua eramango dute, haiek barik ezinezkoa izango zelako salmentak eukitzea.

Ere, lehen esan dugun bezala, saiatuko gara arropa denda batzuekin hitz egitea, haien praktetan gure imana jartzea eta bezeroari praka imanarekin batera saltzea, horreka guk izango ditugu diru-sarrerak eta denda hoiek ere, gainera bere produktuetan inobazio handia egingo dute. Praka hoiaren prezioa 59,99€-koa izango da eta arropa dendek salmenta bakoitzeko 40% eramango dituzte eta gure enpresak 60% eramango du.

Hasieran inbertsio handia egin beharko dugu, gure produktua komunikabideetan publizitatu beharko dugu jendea produktua ezagutzeko eta hori dirua kostatuko du. Hasieran enpresa guztiek bezala galerak izango ditugu, baina haiei eutsi behar diogu, geroago irabaziak izaten hasteko. Inbertsio hori egiteko, diru-laguntzak eskatzen ari gara, dirua falta zaigulako, baina ere, gure familiako funts pribatuen bidez bakoitzak 5000€ inguru jarriko ditugu. Hori arriskutsua izan ahal da, diru hori galdu a baina gure produktuan konfiantza handia dugunez aurrera eramango dugu etekinak lortzea posible izateko.

