

- **Diru iturriak:**
- **Irabazi iturriak:**

Gure enpresaren iturri nagusia gure dutxak bezeroei saltzean lortuko ditugu. Gure produktuaren prezioa oraindik erabaki gabe dugun arren. Gure aurreikusiek argi uzten digu produktuari esker lortuko ditugula enpresako etekin gehienak.

Gainera, beste enpresa askoren diru sarrerak jaso egingo ditugu. Adibidez, Alexa-ko bozgorailuak egiten dituen enpresatik. Guretzako eta beraiantzako sinergia izango delako; hau da, bientzat onuragarria izango da. Horrela, beste enpresa askoren produktuen publizitatea (Alexaz gain, Leroy Merlinena ere bai) egingo dugulako eta guretzako onuragarria izango da oso dutxa gutxik dutelako horrelako sistema edo abantailak barneratuta.

- **Hasierako inbertsioen sarrerak:**

Hasieran, sortzaileetako bakoitzak, hau da, gu lauek, diru kopuru jakin bat jarri genuen, urteetan zehar aurreztu duguna behar hau sortzea helburu izanda. Horrez gain, hasierako inbertsioa oso handia izango dela kontuan hartuz, ideia bat bururatu zaigu gure produktua ezaguna egiteko proiektua hasi baino lehen, eta horri esker, gure arriskuak murrizteko eta proiektua aurrera lasaiago eraman ahal izateko. Gure asmoa telebistan oso ezaguna den “El Hormiguero” telesailan proiektua aurkeztea da. Hasiera batean, guk ordaindu beharko diegu, baina gure aurkezpena eman ondoren (gaur egungo pertsona heldu eta ezgaitasunak dituzten pertsonen kopuru handia azaldu, arazo bat izatera iritsi daitekeela, eta dutxa honen garrantzia sustatuz), eta horrez gain, laguntza bat eskatu ondoren, gure hasierako inbertsioen sarrera oso lagungarria izango litzateke.