

KOSTUEN EGITURA

Hasteko, bitan banatu ditugu kostuak. Hasierako kostuetan eta gure enpresaren bizitzan zehar egongo diren kostu finko eta aldakorretan.

Erostearen kostuak, lehenik eta behin, kontuan hartu behar ditugu. Nahiz eta ez PinbroGames ez WahStudios gure email-a ez erantzun, beste mahai jokoen prezioekin konparatu dugu 2020Attack. Horrela, prezio estimatu bat atera dugu, eta konturatu gara batez besteko ekoizpen kostua sektorean, amaierako prezioaren 25% eta 20% artean kokatzen dela. Hori dela eta, sektorearen batez besteko erosotearen kostua 6 eurokoa da, batez besteko prezioa 30 euro baita. Hala ere, kontuan hartuz gure jokoa dituen berezitasunak 7,49 euroko kostuak kalkulatu ditugu.

Kostu gehienak zeharkakoak izango dira, gure jokoa erosita fabrika batetik erosiko dugulako. Beraz, kostu zuzena jokoa soilik izango da.

Hona hemen hilabetero egongo diren kostuen taula, gure enpresaren bizitzan zehar egongo direnak:

LEHEN URTEKO KOSTUAK	KOSTU FINKOAK	KOSTU ALDAKORRAK
SOLDATA LANGILE BAKOITZEKO	1.550€	
ALOKAIRUA	1409,2€ (16.910,4€ urtero)	
JOKOA		7,49€/aleko
GASA		0,0615 €/kWh
ARGIA		0,42253 €/kWh (aldakorra da)
TARIFA: WIFI ETA DATUAK	lehenengo 3 hilak 25€ eta hurrengoak 33€	
URA	72€	
BANATZAILEA		6,49€/6 aleko

SARE-SOZIALEKO PUBLIZITATEA	1656€	INSTAGRAM: 130€/influencer bakoitzeko kalitatezko kanpaina
INTERNETEKO PUBLIZITATEA	16,6€/hilero	
TOTALA	29.099,7€	812,74€

APAINGARRIAK:

- LAN EGITEKO MAHAIA → 119€
- AULKIAK → 195€
- ESEKILEKUA → 12€ APALATEGIA → 99€
- KANPOKO AULKIA → 29€
- SALMENTA MAHAIA → 19€
- GABONETAKO ZUHAITZA → 19,90€

HASIERAKO INBERTSIOEN KOSTUAK	
MUGIKORRA	93€
TARIFA	lehenengo 3 hilak 25€ eta hurrengoak 33€
ORDENAGAILUA	319€
INTERNETEKO PUBLIZITATEA	16,6€/hilero
JOKOAREN IZAKINAK (100 hasiera batean, erosketak izan arte)	749€
BANATZAILEA	649€ joko guztiak saltzerakoan
BILTEGIA (Partaide baten garajea egokituko dugu gure enpresara) +BILTEGIAREN EGOKITZAPENA	162€
MUGIKORRA	93€
ORDENAGAILUA	319€
TOTALA LEHEN HILABETEAN:	3.025,6€ *joko guztiak saltzekotan

Beken dirua erabilia, bi urtez irauten dena, hainbat erosketa egingo ditugu. Hala ere, erosketa hauek ez dira izango guztiak momentu berean, fase ezberdinetan erosiko

baititugu. Hasierako bi urte hauetako diru sarrerak soberan badaude eta fase batzuetara ailegatzen ez bagara bi urteetan, aurreztuko dugu. 25000€-ko diru sarrerak izango ditugu bekekin gutxienez.

- **Sarrera:** Hasiera batean gure enpresarekin hasteko online web orrialde bat egingo dugu, bertatik gure produktua saltzeko. Enpresaren hasieran ez izango ditugu hainbat diru sarrerak beraz gure kostuak murriztu nahi ditugu, horregaitik hasiko gara gure jokoaren internetez saltzen eta horretarako ordenagailu bat eta mugikor bat erabiliko ditugu, gure bezeroak gurekin kontaktuak jartzeko edo gure web orrialdea kudeatzeko. Horretaz aparte, gure produktua ezaguna egiteko interneten bidez iragarkiak jarriko ditugu. Hasteko 100 jokoekin hasiko gara, espero dugulako kantitate hau saltzea. Gure enpresa kudeatzeko biltegi bat erabiliko ditugu, honetan batzarrak edo behar den guztia zuzenduko dugu. Onlinetik erosten duten pertsonetarako banatzaile bat kontratatuko dugu gure produktua haien etxeetara eramateko.
- **Hazkundera:** Fase honetan, gure enpresa ezaguna izango da eta gure salmentak igo egingo dira, horregaitik gure lehenengo denda fisikoa irekiko dugu, hau alokatuko dugu eta hilero alokairua ordaindu beharko dugu. Denda Madrilen egongo da eta bertan bezeroak gure jokoaren eta beste produktuak erosi ahal izango dute. Gure denda altzairuz beteko dugu, eta batzar gela bat egokituko dugu, ere dendaren aurreko partean apalategiak eta mahaiak jarriko ditugu. Dendarekin argia, ura eta gasaren kostuak izango ditugu, hauek hilero ordaindu beharko ditugu, internet eta datuen fakturekin. Azkenik, hainbat langile kontratatuko ditugu gure dendan lan egiteko saltzaile bezala. Denda irekitzerakoan kamisetak batzuk egingo diseinatuko ditugu langileentzat, modu honetan langileak erraz identifikatuak izango dira.
- **Heldutasuna:** Gure enpresa heldutasun batera ailegatzen denean, gure salmentak mantentzeko edo ez jaisteko hainbat publizitate kanpaina egingo ditugu, honekin gure bezeroak gure produktu berriak edo hobekuntzak ezagutuko dute eta erosteko prest egongo daude. Fase honetan jokoaren modelo desberdinak merkatura aterako ditugu, hauek gure 2020 attack! jokoaren antzekoak izango dira baina hainbat erronka desberdin sartuko ditugu. Gure bezeroak mantentzeko eta berriak erakartzeko, denboraldi desberdinetan apaingarriak edo erakar jarduerak egingo eta ipiniko ditugu, nola gabonetako zuhaitz bat.