

IRABAZI-ITURRIAK:

Hezkunderrek, helburu bereziki soziala duen enpresa baten gisa funtzionatuko du. Honek esan nahi du, onura ekonomiko guztiak enpresaren jabeontzat bideratu beharrez, zati handi bat kolaboratzaileentzat (irakasleentzat) eta langileentzat (informatikoentzat) bideratuta egongo dela eta bertan lortutako dirua ber inbertitzeko prest egongo garela.

Horretarako diru sarrerek izan eta banatu beharko genituzke. Informatikoei, diru laguntzen bidez ordaindu ahal diegun arren, bezeroek ordaindutako **lan orduen ordainketaren ehuneko txiki bat eman** egitea da gure asmoa. Demagun hogeit hamar irakasle ditugula, bataz beste hogeita bost euro kobratuz lanorduko (10-12 ikasleko; oso gutxi, nahiz eta taldea handituz gehiago irabaziko luketen) eta 8 ordu lan eginez egunero. Horrekin informatiko pare batentzako soldata izango genuke nahiz eta denborak aurrera egin ahala errazagoa izango litzatekeen informatiko gehiago kontratatzea (izan ere irakasle gehiago izango genituzke).

Azaltzen den bezala enpresa bideragarria izango litzateke 20 irakaslek 20-25 euroren truke zortzi ordu lan egingo balituzte. Halere, errentagarritasuna hobetzeko hurrengo tarifa hauek diseinatu ditugu :

Ikasle Kopurua	Ordu bakoitzaren kostua bezeroentzat eta bakoitzaren abantailak
1	Klase guztiz indibidualek 15 euroko balioa izango dute gure enpresan. Hauek bereziki gomendagarriak dira, arreta erraz gal dezaketen ikasleentzat
2	Binakako klaseek 25 euroko kostua izango dute bezeroentzat (12,5€ pertsonako). Klase hauek gomendagarriak dira arazo bera dutenentzat, hala nola, anai edo lagun pare batentzat.
3 edo gehiago eta 8 edo gutxiago*	Taldekako klaseek pertsonen arabera balioa izango dute, izan ere, ikasle bakoitzak 10 euro ordaindu beharko ditu ikastorduko. Halaxe, enpresaren errentagarritasuna handituko genuke, bada, 25 euroren trukeko zerbitzu baten bidez asetuko genukeen behar bat gutxienez 30 euroren truke asetuko genuke. Hau da, enpresaren beharrez gain irabaziak izango genituzke (bost, hamabost, hogeita bost... euro irabaziko genituzke).

***Taldea hauek handitu ditzakegu era fisikoan ez bada ere. Demagun ikasle batek online klaseak jaso nahi dituela, ba horrela, diru bat irabaziko genuke fisikoki espazioa okupatu gabe teknologia aprobetxatuz.**

Enpresaren lehenengo irabaziak **irakasle eta ikasleek ordainduko duten kuota edota konpromisu moduko baten bidez** lortuko ditugu. Irakasleek, enpresak haienentzat telelana egin behar badute edo geletan proiektoreak erabili behar badituzte egingo duten gastua konpentsatu beharko dute 230€ inguruko ordainketa batekin eta ikasleek 15€ ordaindu beharko dituzte enpresa eta haien irakasleei laguntzeko.

Demagun **60 irakasle eta 200 ikasle** izango genituzkeela lehen urtean. Era horretan, **10 mila euro inguru** irabaziko genituzke (tasa hauekin bakarrik) eta gure 30 mila euroak (funtsetan aipatuak dira) erabili behar izango ez bagenu horrek esan nahiko luke, irabaziak izango genituzkeela lehen urtetik. Irabaziak horiek izango lirateke, **posiblea delako norbaitek gelak ematea ikasten duen bitartean** eta etxetan klase ematea nahiago izatea denbora hobe kudeatzeko (bestela gehiago irabaziko genuke). Helburu hauek betetzea nahiko probablea da, izan ere, ikasle bakoitza 2 egun astero edo etorriko litzateke eta egunean 8 ordu dituela irakasle bakoitzak kontuan izanda...

Gauzak horrela, **lokal kopurua areagotu bitartean, fama eta diru gehiago** lortuko genuke. **Halaxe irakasle gehiago lortuko genituzke** eta %60ak gutxi gorabehera klaseak lokaletan eman nahi baditu, tasa gehiago kobratuko genituzke. **Horri ikasle kopurua era garrantzitsu baten igoko** litzatekeela gehitu behar zaio.

Honi esker, **lehen urtean 12.200€ irabaziko genituzke (230*40 irakasle + 15*200 ikasle)**. Bigarren plantilla hazkunde bera izango genukeenez (20 irakasle etxeetan eta 40 "arrunt") irakasleen irabaziak mantendu eta beste 200 ikasle lortuko genituzke baina hauek urtero 15 euroak ordaintzen dituztenez, **urte honetan 15 mila euro emango lizkiguke iturri honek**. Hirugarren urtean, berriz ere, plantilla handituko dugu neurri berean baina baliteke irakasle batzuk teknologia berriztu nahi izatea, irabaziak **20 mila euro** ingurura igoko litzazkiguke alderdi honetan bakarrik.

Hasieran, bisita gutxi izango genituzkeenez, iragarkiak ipini aurretik **hezkuntzarekin erlazioatutako produktuak salduko genituzke**. Adibidez, ordenagailuak, tabletak, arbela txikia, estutxeak... Amazonen edo beste edozein dendaren afiliatuen programara batu beharko ginateke, produktu bakoitza dagokion enpresaren linkaren bidez eskaini, eta ondoren, lortzen dugun salmenta bakoitzeko, ehuneko hamarra gutxi gorabehera guretzat izango litzateke.

Aurrerago, bisita gehiago izango genituzkeenez eta bideragarriagoa izango litzatekeenez, **gure webgune edo aplikazioan iragarkiak eskegiko ditugu**. Horretarako hurrengo urrats edo aholkuak jarraituko ditugu.

Online iragarkien funtzionamendua oso sinplea da: iragarkien sare bat kontratatzen duzu (iragarkia zure blogeko edukietara egokitzen dute, zure irakurleengan ahalik eta interes handiena pizteko) publizitate-eredu jakin baten pean. Hortik aurrera, normalean hornitzaileak JavaScript (JavaScript (edo JS) goi-mailako programazio-lengoaia bat da) zati txikiak emango dizkizu, zure blogean erraz erabili ahal izango dituzunak, eta horiek dira iragarkiak hainbat tamainatako testu edo grafiko moduan bistaratzen dituztenak, konfiguraturutako pagoen arabera.

Online salmenta eta iragarkien metodoari esker, gure enpresaren irabaziak **100 mila euro ingurura iritsi beharko lirateke hirugarren urterako**. Hau da, **ekintzaile bakoitzak 20 mila euro** inguru irabaziko genituzke. Hortik aurrera ere, irabaziak hazi beharko lirateke eta horretarako **gure enpresak merkatu berriak bilatuko litzuzke Bizkaitik kanpo, hala nola, Araba eta Gipuzkoarena**.

