

DIRU-SARRERAK



Gure diru sarrerak ditugun salmenten arabera sartuko ditugu; kasu honetan, gure produktua Mercadona supermerkatu-katean salduko da, eta supermerkatu hori da, gaur egun, Espainiako merkatuko liderra, % 25eko kuotarekin. Uste dugu supermerkatu-kate hori gure merkataritza-bazkide nagusitzat edukitzea aldeko puntu garrantzitsua izango litzatekeela, eta asko lagunduko ligukeela merkatuaren barruan garatzen.

Enpresa hau lau gazte ekintzaileren artean sortu



dugunez eta aspaldi enpresa bat sortzea pentsatuta genuenez, sortu aurretik dirua aurrezten hastea erabaki genuen, proiektu hau aurrera atera zedin. Aurreztutako diruarekin nahikoa ez zenez, gure ideia aurkeztu genion

bankuari, eta, horri esker, epe erosoetan eta bankuak

emandako kredituaren zati batean itzuli beharreko kreditu bat eman ziguten (aurrerago azalduko dugu), gure familiek kopuru handi batekin lagundu ziguten, baina erabakigarria izan zen, enpresa oinarri ekonomiko onarekin atera zedin.

Bankuak ematen digun kreditua oso erraza eta eroso da. Proiektuaren finantziazioarekin amaitzeko behar dugun dirua ematen digu, eta guk epe erosoetan itzultzen diogu.

Laguntza horiez eta lehendik geneukan diruaz gain, babesle bat aurkitu genuen, gure proiektuko diru-kopuruaren zati handi bat eskurarazi ziguna. Mahou-San Miguel babesle nagusia da, eta garagardotegi enpresa honekin akordio batera iritsi gara babesle nagusiak izan daitezzen, diru-sarrera iturri nagusia eta gure hortz guztietan ager daitezzen. Mahou ez da ausaz aukeratu, ikerketa bat egin du ideia ona zen ala ez erabakitzeko.

Tratu honekin jasotzen ditugun onurak elkarrekikoak dira, hau da, guk gure hortzetan bere logoa jartzen dugu xafla txikiaren gorputzean eta Mahouk bere iragarkietan gure hortzak erabiltzen ditu mundu osoko edariekin publizitatea egiteko.

