

KOSTU EGITURA

Gure proiektuaren kosturik handiena pantailak dira, baina enpresaren barruan beste hainbat kostu ditugu; hala nola:

Kostu finkoak: Gure enpresan hilabetez-hilabete ordaindu beharrekoak dira, hala nola, alokairua, soldatak, Wifi-a, web gunearen hostinga, ordenagailuak, alokairua, mahaiak, aulkiak, pantailen mantenimendua.

Alokairua denda fisikoarena izango da hilabetero ordaindu beharko dena. Soldataren kasuan, hasieran ez ditugu kanpoko pertsonarik kontratatuko baizik eta, irabazien ehuneko bat lauron artean banatuko dugu eta geratzen den ehunekoa enpresarentzat, hemen egingo ditugun inbertsioak, aldaketak zein seguroak edo dana dalakoarentzat izango da. Web gunearen hostinga ere ordaindu beharko da. Web orri bat izateak duen kostua gutxi gora behera 15€ koa delarik, urte hasieran, web orria sortzeagatik 1.000-1.500€ inguru ordaindu beharko ditugu.

Pantailen mantenimenduaren jarraipena, 6 hilabetean behin egingo dugu. Beraz, hilabete horretan ordaindu beharreko gastu bat da.

Kostu aldakorrak: Gure enpresan hilabetez-hilabete aldatzen joaten direnak, bai pantailak, bai furgonetaren gasolina edota argia zein ura, ezinusteko garbiketa lanak, publizitatea eta furgonetarekin gertatu daitezken zenbait arazori egiten diete erreferentzia kostu aldakorrak.

Pantailen kostua aldakorra dela esan dugu, azken finean, pantaila guztiak ez dituzte prezio berdinak izango, eta ez dugu hilabetero pantaila kopuru berdina salduko, horregatik hilabetero kostu hau aldatzen joango da. Honen harira, esan beharra dago, furgonetaren mantenimendua eta gasolina pantailen salmentaren arabera izango dela. Zenbat eta pantaila gehiago saldu, orduan eta furgoneta gehiago erabiliko ditugu, eta ondorioz, gasolina gehiago gastatuko dugu. Denda fisikoan ere, argia eta ura erabiliko dugu, hau ere aldakorra izango da erabilpenaren arabera.

Zenbat eta publizitate gehiago nahi, orduan eta gehiago ordaindu beharko dugu. Gainera, herriko aldizkari batean edo sare sozialetan jartzen badugu, kostua ez da berdina izango. Beste alde batetik, furgonetarekin gertatu daitezken ustegabeko arazoei aurre egiten dietenak ere, kostu aldakorrak izango dira.

Eskala-ekonomikoak: Gure enpresak ez du produktua ekoizten, baizik eta produktu horren zerbitzua eskaini. Beraz, eskala-ekonomikoari dagokionez, gero eta produktu gehiago saldu hornitzaileak, gero eta ekoizpen handiagoan; orduan, gero eta merkeagoa izango da. Horrez gain, deskontuak gero eta handiagoak izango dira. Egoera hau ematen den bakoitzean, gure enpresak kostu baxuagoak izango ditu unitate bakoitzeko.

Nahiz eta negozio-eredua prezio baxukoa ez izan, kalitatezkoak diren produktuak erabiltzen ditugu, eta hau nabarmendu nahi dugu. Nahiz eta garestiago izan, kalitatea bilatzen dugu, denbora luzez erabiltzeko. Hau da, kalitatea eta prezioa bat datoz.

Hasierako inbertsioaren guztizko kostua: Enpresa gehienak, prezio baxuak izateagatik lortzen dituzte etekinak, izan ere prezio baxuak direnez gero eta bezero gehiago dituzte. Gure kasua guztiz kontrakoa da, guk eskeintzen dugun produktua prezio altukoa da, baina kalitate handikoa ere. Guk izango dugun negozio-eredua, produktuaren kalitatean zentratuko da. Prezioari errperatuz, merkatuaren osagai teknologiko hoberenak aukeratuko ditugu gure produktua aurrera eramateko. Enpresaren interes handiena, ez dago kostuak murriztean zentratuta, baizik eta bezeroari eskaintzeko balioa sortzean. Horrez gain, personalizazio maila altu batekin baliatuz tratatzen ditugu bezeroak. Haiek eskatzen dutena egiteko prest gaude.