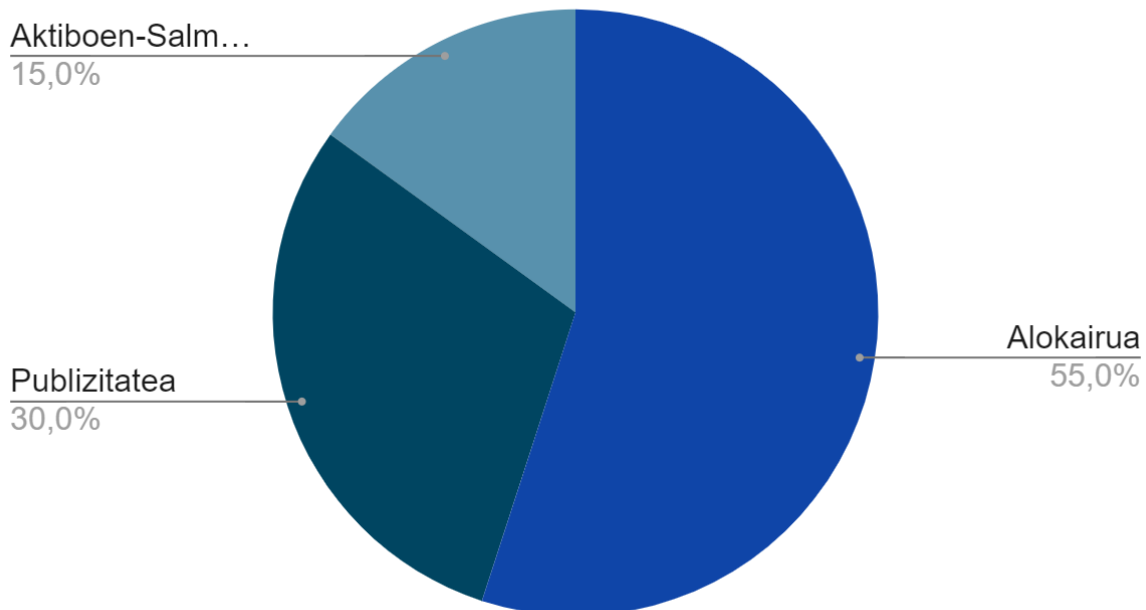


# IRABAZI ITURRIAK

Gure enpresaren diru sarrerak, bat baina gehiago izango dira, eta mota ezberdinetakoak. Ahalik eta modu anitz eta errentagarrienak erabiltzen saiatuko gara, eta horrela, gure enpresak beti izango ditu etekinak. Uste dugu hau garrantzitsua dela, izan ere, egoera aldatu daiteke, eta diru sarrera mota batean zentratuz gero, eta honek etekin nahikoak eman ez badizkigu, beste aukera batzuk izatea enpresa aurrera ateratzeko. Gure hiru irabazi iturriak, aktiboen-salmentak, publizitatea eta alokairua izango dira. Eta enpresa modu egokian handitzen bada, espero dugu irabazi iturri berriak sortzeko gai izatea.

## Diru Sarrera



Enpresaren lehenengo hilabeteetan etekin txikiagoa lortuko dugu, hasierako inbertsioa berreskuratu behar dugulako. Aurreikusi dugu gure kabinak jarriko ditugun eremuaren erreformak 25.000€ inguruko kostua izango duela, aireportu bakoitzeko. Kabina bakoitza eraikitzeko 30 metro karratu egur behar dira, eta egur metro karratu bakoitzeko

8,45€ euro ordaindu beharko ditugu. Beraz, kabina bakoitza eraikitzeke 253,5€ beharko ditugu. Horretaz gain, kabina bakoitza insonorizatu egingo dugu, haren barruan soinurik ez entzuteko eta beste kabinetako jendea ez galarazteko, erabateko isiltasuna lortu ahal izateko. Horretarako 40€ ordaindu beharko ditugu metro karratu bakoitzeko, beraz 1200€ ordainduko ditugu kabina bakoitza insonorizatzeko. Barruko altzairuek (ohea, ispilu bat...) 200€ inguruko kostua edukiko dute eta teknologiek (LED argiak, interneta, aplikazioaren bitartez atea irekitzeko sistema...) 180€ kostatuko dute kabina bakoitzeko. Hau da, kabina bat eraikitzeke behar dugun aurrekontua 1.833,5€koa da. Aireportuan alokatuko dugun eremuan, 8 kabina jarriko ditugu. Eta kontuan izanda kabina bakoitza bi gelatan banatuko dela, 16 bezerorentzat logelak izango ditugu. Beraz, gure negozioa martxan jartzeko, 40.000€ko mailegua eskatuko dugu, horretarako inbertsio bat egingo dugu, publizitatea jarriko dugu eta aktiboen salmentaz baliatuko gara. Hiru diru sarrera hauek, gure zorrak ordaintzen laguntzeaz gain, aurrerago gure etekin ekonomikoaren oinarria izango dira.

Gure enpresa martxan jarri ahal izateko, hasierako inbertsio bat egin beharko dugu. Inbertsio hau 40.000€koa izango da, aireportuan alokatuko dugun eremuaren erreformak 25.000€ eta kabinak eraikitzeak 14.000€ kostatuko digu. Inbertsio hau egin ahal izateko, banku bati kreditu bat eskatu beharko diogu, gaur egun behar dugun diru guztia ez dugulako. Orduan, bankuarekin akordio batera iritsi beharko gara, eta pixkanaka haiekin ditugun zorrak ordaintzen. Beraz, lehenengo urteetan, etekinak ez dira handiak izango, bankuari eta aireportuari zorrak ordaindu beharko dizkiogulako.



Hasteko, gure irabazi iturrien portzentai bat (%15) aktiboen-salmentaren bitartez lortuko dugu, hau da, gure kabinen eskubideak salduko dizkiegu beste hainbat enpresei, besteak beste, Ikeari edo Leroy Merlyneri. Enpresa hauei,

gure kabinen ideia kopiatzen, eta haien kabina propioak sortzen utziko diegu, baina horretarako, urtero haien irabazien %30a ordaindu beharko digute. Horrela, kabinak famatuagoak egiteaz gain, diru sarrera handia izango da eta AENari urteko kuota ordaintzea erraztuko digu.

Hala ere, gure enpresaren sarrera ekonomiko handiena (%55), eta oinarrizkoena, bezeroek ordainduko dituzten alokairuak dira, bezeroek gure zerbitzuak eta kabinak erabili ahal izateko ordainduko dutena. Egunean zehar gure kabina bat alokatzeak, 3€ balioko ditu orduko. Gau bat bertan egoteak, aldiz, 20€ balioko ditu, ekonomikoagoa izateko. Prezio hauek erabat eskuragarriak dira edozeinentzat, eta uste dugu jendea ordaintzeko prest egongo dela, eta prezioa egoki eta zentzuzkoa irudituko zaiela. Izan ere, gure bezeroen perfilak, aireportutik pasatzen diren jendea dira, ez bertan 3 egun egongo direnak, gehien bat lanagatik bidaiatzen duten jendea. Beraz, denbora laburra iraungo dute gure kabinetan eta aireportuan bertan. Horregatik, ez

ditugu 3 eguneko tarifak egingo, epe laburrekoak baizik. Gainera, prezioa ez da betirako finkoa izango, enpresak arrakasta badu, eta kabina gehiago sortzeko gai bagara, prezioa ekonomiko bat lortzeagatik gure esku dagoen guztia egingo dugu, beti ere etekina lortzen



dugun bitartean. Horrela, aurreikusi dugu bezero gehiago etorriko direla gure kabinetara.

Beste irabazi iturri bat, beste enpresei egingo diegun publizitatea izango da. Gure kabinak aireportuetan egonik, jende askok eta askok ikusi eta erabiliko ditu. Gure kabinetako publizitatea oso ikusgai egongo da beraz. Honen ondorioz, enpresa asko eta asko egongo dira gure publizitatean interesatuak. Interes honek, dudarik gabe, gure publizitatearen bitartez lortuko dugun etekina handia izatea eragingo du, horregatik, publizitatea irabazi iturri

garrantzitsua izango da guretzat (%30). Gure zerbitzuak eskaintzetik lortuko dugun etekinaz gain, beste diru sarrera bat izango da publiziatea, eta honek gure kabinen prezioak eskuragarriagoak eta ekonomikoagoak izateko aukera emango digu.

Laburbilduz, diru iturri anitz hauek, diru sarrera handia emango digute. Hala ere, lehenengo urteetan etekin ekonomikoa ez da hain handia izango, enpresa martxan jartzeko egindako inbertsioa ordaindu beharko dugulako. Baina, behin zorrak ordaintzeaz bukatuta, etekinak handiagoak izango dira, eta irabazten dugun diru ia guztia, guretzako izango da, aireportuaren alokairua besterik ez dugu ordaindu beharko.