

IRABAZI ITURRIAK



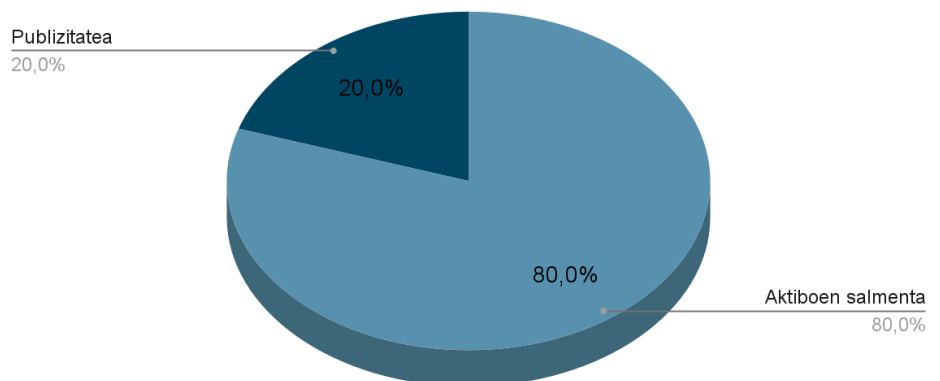
Gure enpresa sortzeak kostu handia ekarriko duenez, galera hau konpentsatzeko eta lortuko ditugun irabaziak maximizatzeko iturri desberdinak aztertu ditugu.

Gure diru sarrera nagusia produktuaren salmenta izango da. Gure bezeroek autoa erosiko dute, eta produktua haiena izango da. Prezioa printzipioz finkoa izango da. Hala ere, modelo desberdinak egingo ditugunez, prezioa ezaugarrien arabera ere izango da, kalitatea eta prestakuntzak. Modelo deportibo batek ez luke modelo familiar edo basiko baten prezio bera edukiko. Gure bezeroak modelo basikoarengatik 40.000€ ordaintzeko prest egongo direla uste dugu. Familiarrarengatik 70.000€, eta, modelo deportiboarengatik, berriz, 120.000€. Finantzaketa dena batera egin daiteke, edota zatika, hau da, hilabetero prezioaren zati bat ordainduz. Modelo desberdinak eskainiz gure merkatu segmentuko atal desberdinek izan ditzaketan nahiak edo beharrak asetuko ditugu, gazteek seguruenik ez baitute diru askorik izango, beraz, modelo basikoa izango da aproposena. Beste aldetik, familientzat modelo familiarra da egokiena, eta, modelo deportiboa auto polit eta azkar bat nahi duten dirudunentzat.

Modelo basikoa txikiagoa izango da, 5 pertsonentzat, motelagoa izango da, eta ezaugarri gutxiago izango ditu. Familiarrak 7 plaza izango ditu (5 eta beste 2 plegableak), beraz, handiagoa izango da, eta azkarragoa izango da. Azkenik, modelo deportiboa azkarrena izango da, 2 plaza izango ditu eta ezaugarri guztiak izango ditu. Gure merkatu segmentua kontuan hartuz, modelo basikoa gazteagoentzat egongo da zuzendua, 18-30 urtekoentzat, lan merkatuan hasi berriak izango baitira. Modelo familiarra helduagoentzat dago zuzendua, semeak dituzten familientzat. Azkenik, modelo deportiboa dirudunentzat dago zuzendua prezioa dela eta. Hala ere, edonork eros ditzake, ez dago mugatua.

Honetaz gain, gurekin lan egingo duten markei publizitatea ere egingo diegu, beste marken logoak eta izenak jarriz auto barruko pantailaren iskina batean, adibidez. Gurpilek ere Michelinen izena izango dute, eta Spotify eta Apple Music bezalako aplikazioak hasieratik egongo dira instalatuak. Honekin guk beste diru sarrera bat izango dugu, beste markek ezagunagoak izatea lortuko dute eta gure bezeroek marka horietara joko dute.

Diru sarrerak



Hasieran inbertsio bat ere egin beharko dugu enpresa martxan jartzeko, 500.000€ mailegua eskatuko diogu bankuari, eta, horretaz gain, publizitatea egiten diegun enpresen laguntza edukiko dugu. Autoekin lortutako irabaziaz berrituko ditugu enpresa handitu eta hobetzeko instalazio hobeak lortuz eta langile gehiago kontratatuz. Hala ere, maileguko dirua itzuli beharko dugula ere kontuan hartu behar dugu. 50 hilabetetan egingo dugu, hilabetero 10.000€ ordainduz.

Ondorioz, enpresa aurrera eramaterakoan suertatuko diren galera hauek konpentsatuko ditugu iturri desberdin hauek aztertuz lortuko ditugun irabaziaz maximizatuko direlako.