

IRABAZI ITURRIAK

Gure “Honni” enpresak banbuzko metxero elektrikoak ekoitziko ditu ondoren gure bezeroei saldu ahal izateko. Aurretik egindako ekintzailetasun fase desberdinen ondoren, irabazi iturriak kalkulatzera iritsi gara. Irabazi iturriak, hainbat motatakoak izan daitezke, esate baterako, publizitatea eta salerosketa. Irabazi iturriak garrantzi handia dute diru gabe ezinezkoa izango litzakelako gure metxeroak ekoiztu ahal izatea. Gure kasuan, hurrengoak dira gure irabazi iturriak.

Horretarako, kontuan hartu behar dugu bezeroa gure produktuarengatik zenbat ordaintzeko prest dagoen. Aintzat hartuta gure produktua metxero bat dela eta normalean ez direla oso garestiak izaten, guk ere nahiko merke saltzea erabaki dugu, bestela, gainera, gainontzeko enpresak lehia abantaila hartuko lukete gurekiko. Hala eta guztiz ere, elektriko eta banbuzkoa denez, plastikozko metxero arrunt batek baino gehiago balio beharko du. Horregatik guztiagatik, gure metxeroak 2€ inguru balio du, horrela bezeroarentzat eskuragarria izango da eta guk ez genuke dirurik galduko.

Aipatu berri dugun prezioa ohiko metxeroena izango da, baina aurretik esan bezala “Honnik” badu metxeroa pertsonalizatzeko aukera, noski, metxero horren prezioa igo egingo litzake diseinuaren tamainaren arabera. Hau da, diseinu txikia egitekotan metxeroaren prezioa 2.15€koa izango litzake, bestetik diseinu ertaina edukiko balu 2.35€ko prezioa izango luke eta azkenik, diseinu handia aukeratuz gero 2.50€ko prezioa ordaindu beharko lukete. Ondorioz, gure prezioa hasieran finkoa izango da, metxero ohikoaren prezioa izango baitu, hala ere, prezio dinamikoa ere izango da, diseinuaren eta pertsonalizazioaren arabera prezioa aldatzen joango delako.

Merkatuaren segmentua atalean aipatu genuen bezalaxe, gure metxeroak ez dira bezero indibidualentzat bakarrik izango. Hau da, badira sukaldari enpresak non metxero batekin ez duten ezer egiten. Ondorioz, metxero asko erosi beharko

lituzkete, beraz, onuragarria izango litzake bai guretzat eta bai beraientzat unitateko prezioa jaitea. Guk, metxero asko egitearen ondorioz kostu aldakor unitarioa jaitsi egingo litzake eskala ekonomia lortuz. Beraz, gero eta metxero gehiago eskatu beste enpresarentzat metxeroaren kostua gero eta merkeagoa izango litzake, hau da, bolumenaren arabera.

Bestetik, publizitatea ere gure diru sarrera garrantzitsuetako bat izango da, izan ere, gure produktua edo ondasuna metxero mota berri bat dela kontuan hartuta, *Clipper* metxero marka ezagunarekin kooperatuko genuke, beraz, urtean edota hilabeteetan diru kantitate handia ordaindu beharko liguke gure metxeroak beraien izena aipatzeagatik. Gainera, gure metxeroak berriztagarriak izanik, elektrikoak naiz banbuzkoak, *Clipperr* interesatzeko nahiko aukera handia dago. *Clipper* metxero marka internazionalari publizitatea eginez gero, irabaziko genukeen diru sarrera %80koa izango litzake.

Azkenik, gure diru sarreretakoko bat hasieran enpresa sortzeko behar dugun dirua lortzeko mailegu bat eskatzea beharrezkoa izango litzake. Nahiz eta hasiera batean mailegua diru sarrera bat izan, kontuan hartu behar dugu etorkizunean gure betebeharra izango litzakela diru hori interesekin bueltatzea. Beraz, bai diru sarrera bat izango litzake, baina ez guztiz.

Hurrengo grafikoak gure irabazi iturri nagusiak errepresentatzen ditu:

Irabazi iturriak

