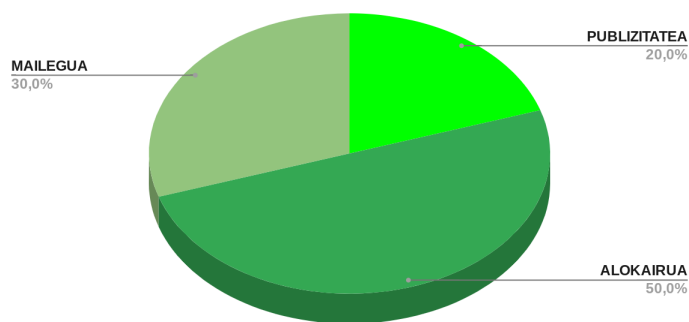


IRABAZI ITURRIAK

Oso garrantzitsua da guretzat enpresa hau sortzeko unea irabazi iturriak finkatzea. Irabazi iturriak gure enpresak funtziona ahal izateko diru sarrerak dira. Diru honi esker gure gastu guztiak ordaindu ahal izango ditugu. Diru-sarrerak sortzeko hainbat modu daude: aktiboen salmenta, erabileragatiko saria, harpidetzagatiko saria, mailegua, rentiga, alokairua, lizentziak, broker edo komisio bidezko sariak eta publizitatea. Gure kasuan, hiru irabazi iturri nagusi izango ditugu: mailegua, publizitatea eta alokairua.



Gure proiektuari hasiera emateko, banku bati 100.000€-ko mailegu bat eskatuko diogu. Diru hau eskatzen dugun momentuan soilik jasoko dugu, ez dugu hilabetero jasoko. Diru-sarrera honekin gure autoa erosiko dugu eta egin beharko ditugun moldaketa guztiak egingo ditugu. Autoa beste enpresa bati erosiko diogu, hau da, ez dugu guk egingo. Ezinbestekoa izango den prozesua izango da maileguarena, hasieran dirua behar dugulako kotxeak ekoizteko, bai autoa erosteko eta ondoren autoari moldaketa egiteko. Autoa 40.000€-tan salduko dugu. Beste diru-sarrera batzuk enpresak eta familiak dira. Azkenik, alokairua eskainiko dugu auto bat nahi duten kanpotarrentzat.

Gure bezeroak eta haien ezaugarriak kontuan hartu ditugu prezioa adosterako garaian. Aurretik azaldu bezala, gure bezeroek egoera ekonomiko egonkor bat edukiko dute. Gure autoak eskaintzen dituen abantaila guztiak kontuan hartuz, pentstzen dugu errentagarria dela jarri dugun prezioa. Abantailen artean kilometro ugari bidaiatzeko aukera, jasangarritasunarekiko ardura eta erosotasuna dira, besteak beste. Horregatik, ezarritako prezioa ordaintzeko gai direla uste dugu. Gainera, beraien helburuekiko prezioa egokia da. Hau da, beraien helburua bidai luzeak gelditu gabe egitea eta naturan eragin ona izatea bada, gure autoa egokiena da.

Halere, konsziente gara gure bezeroek beste gastu batzuk eduki ditzaketeela, eta momentuan dena ordaintzea gogorra izan daitekeela. Horregatik, gure produktua epeka ordaintzeko aukera emango diegu. Gure produktua ordaintzeko hiru eskaintza egingo ditugu: urte batean ordaindu, bi urteetan ordaindu eta hiru urteetan ordaindu. Ordainketa mota honetan hilabetero ordainduko den diru kopurua bera izango da. Guretzat hau ingresu finko bat da, izan ere, badakigu bezero bakoitzak zein diru kantitate ordainduko digun hilabetero.

Ordainketa bakarrari dagokionez, gure produktua kotxe bat izanik, diru-sarreraren aukerak murrizten dira.

Alde batetik, guk autoan musika entzuteko zerbitzua eskainiko dugu: irratiazen ordez, spotify, apple music, amazon music, youtube, etab. Hortaz baliatuz publizitatea egingo dugu eta modu honetan musika zerbitzu horiek harpidetza gehiago lortuko dituzte. Hori dela eta, enpresa horien artean eta gure artean erlazio bat sortuko da, guk aplikazio horien publizitatea egin eta haiek ordaintan dirua emango digute. Bestalde, antzeko erlazio bat sortuko dugu Guía Michelin aplikazioarekin. Aplikazio honek errepide inguruan dauden hotel eta jatetxeteak erakusten dizkizu. Horrela haiek bezeroak lortuko dituzte eta guk etekina aterako dugu bertatik. Gure aurreikuspena publizitate hauetatik diru sarreraren %20a lortzea da.

Gainera, eguzki-plakak erabiliko ditugunez eguzki-plakak publizitatea egingo dugu. Gure autoa berritzailea izango denez jendearentzat deigarria izango dira batezere eguzki-plakak. Horrela, jenedeak eguzki-plakak ikusi eta etorkizunean egin nahi dituzten proiektu jasagarriak egiteko guk erabilitako eguzki-plakak enpresarekin harremanetan jarri daitezke.

Gure produktua saldu daiteke ordainketa errepikarien bidez, prezio finkoko kuota bat ordainduz hilabetero. Metodo honek bezeroak erakarri ditzake, izan ere, ordainketa batean ezin duenari ordaindu lagungarria izango den metodo bat da. Mailegu bat eskatu beharrean eta horrek dakarkiten interesak ordaindu behar izan beharrean bezeroei mesedegarria izango zaien eskaintza bat da, enpresak onura zuzenak jasoko dituelako, autoaren prezioa kantitate txiki batean aldatuko delako.

Ordaintzeko epearen arabera interes gehiago edo gutxiago ezarriko dira produktuari eta hori kontuan hartuta, hilabetero interes kantitate bat sartuko diogu berez ordaindu behar zen prezioari. Horren ondorioz, nahiko gure erosleak denbora luzez ordaintzea gure kotxea, baina ez balitz horrela izango, irabaziak nabarmenak izango dira nahiz eta diru asko ez irabazi.



EDU

Bezeroak erakartzeko metodo erakargarria da 40.000€ zuzenean ordaindu beharrean, 5/10 urtean ordaintzea, hilabetero kantitate txiki bat ordainuz (amaierako prezioarekin konparatuz) eta momentu horretan diru nahikoa ez daukatenontzat kotxea zuzenean ordaintzeko, kotxeak duen prezioa baino gehiago ordainduko dute (kantitate txiki bat) azken finean eta horren ondorioz, denak irabaziko dute. Gure partetik, bezero gehiago lortuko ditugu ezer berria eskaini gabe eta erosle batzuentzat ordaintzeko errazagoa izango da, banketxe bati mailegu bat eskatu beharrean, (garestiagoa izango delako) guk eskeini dezakegun aukera da.

Guk proposatzen dugun hasierako prezioa aipatu bezala 40.000€-koa da. Prezio hau hasiera batean finkoa da, hau da, bezero guztientzat bera izango da. Halere, diseinuan aldaketak egin daitezke, hala nola kolorean eta barruko tapizeria. Horrek prezioan igoerak eta beherakadak eragin ditzake.