



IRABAZI ITURRIAK

Irabazi iturriak identifikatzea ezinbestekoa iruditzen zaigu gure enpresa aurrera ateratzeko, izan ere, gure proiektuan hobekuntzak egiteko edo eboluzionatzen joateko garrantzitsua da diru jakin bat edukitzea, langileei ordaindu ahal izateko edo aukera berrietan inbertitzen joateko. Hortaz gure enpresako irabazi iturriak bezeroak eta publizitatea izango dira. Jarraian aztertuko ditugu:



Gure enpresako proiektua aurrera ateratzeko orduan diru sarrera ezberdinak lortuko ditugu. Gure diru sarrera gehienak bezeroengandik lortuko ditugu, hauek izango direlako gure proiektuaren helburua.

Hori dela eta, geroz eta bezero gehiago eduki eta hauek gehiagotan kontratatu gure proiektua diru sarrera gehiago lortuko ditugu gure proiektua aurrera ateratzeko. Beraiekin %70eko diru sarrerak lortuko ditugu hortaz, enpresa eraikitzeke orduan gure bezeroei interesatuko zaizkien ekintzak eskainiz diru sarrerak handiagoak izango dira. Beste alde batetik, gure diru sarreren %30a publizitateetik lortuko dugu. Beste erakunde edo enprekin harremanetan jarriko gara eta hauekin tratu ezberdinak hitzartuko ditugu onuraduna izan dadin. Gure "Revolution" enpresa bidai agentzia bat denez, bidaiekin erlazioa duten enprekin harremanetan jarriko gara, horregatik Barcelo Hotel Group-ekin harremanetan jarriko gara eta trukean beraiek Balear Uharteetan dituzten hoteletako ostatatzea eskainiko digute. Hortaz gain Mallorkan Mallorca Live Festivalekin jarriko gara kontaktuan. Hauek goi denboraldian 4.000€ ordainduko dizkigute eta behe denboraldian 2.000€, eta reserbatzen ditugun sarreren %40a doainik eskeiniko dizkigute. Honela gure enpresari lagunduko digute dirua aurrezten eta guk beraiei publizitatea egiten.

Diru sarrerak:

Publizitatea %30



-Barceló hotel group %10

<https://www.barcelo.com/es-es/hoteles/>

-Mallorca Live Festival 2022 %10

<https://mallorcalivemusic.com>

-Vueling %10

[Vueling.com](https://vueling.com)

Bezeroak %70

Diru sarrerak modu ezberdinetan etorriko zaizkigu, publizitateari dagokionez hiru ezberdin ditugu:

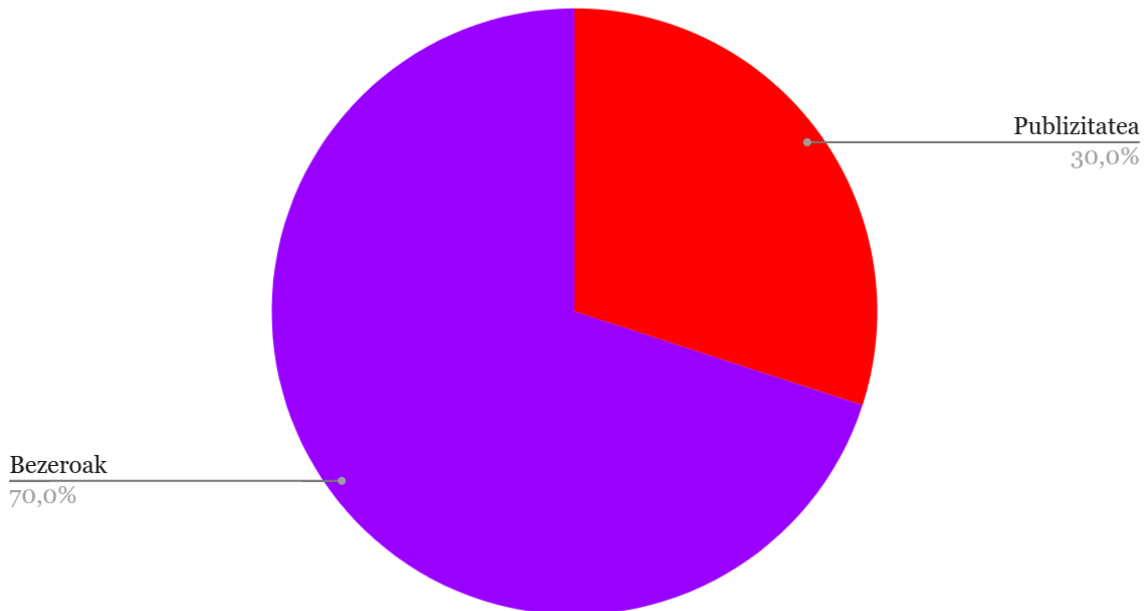
Barcelo hotel group: ostatua doainik eskeiniko digute Mallorca eta Ibizako hoteletan.

Mallorca Live Festival: Goi denboraldian 4.000€/ behe denboraldian 2.000€, horrez gain reserbatzen ditugun sarreren %40a doainik eskeiniko dizkigute.

Vueling: Reserbatuko ditugun hegaldien %50a doainik eskainiko digute.



IRABAZI ITURRIAK



Gure enpresa sortzeko ezinbestekoa dugu hasiera batean dirua inbertitzea enpresa sortu ahal izateko. Hortaz hasiera batean 500.000€ inbertituko ditugu. Eskatuko dugun dirua inbertitzeko mailegu bat eskatuko dugu, hortaz mailegua hasieran batean diru sarrera bat izango da. Beraz diru sarrera finkoa izango da. Gure enpresa kudetzeatzeko eta bezeroei aurrez aurre zalantzak argitzeko lokal bat erosi edo alokaitu beharko dugu. Gainera bertan instalazio bat egin beharko dugu, ordenagailuak wifia... ipintzeko. Gure enpresa zabaltzeko sare sozialak eramango dituen enpresa bat kontratuko dugu, Baztanet. Web orrialdaren diseinuan eta ordenagailuen konponketen adituak direnez gure enpresan esku hartuko dute gure enpresa zabalduz.

Prezioari dagokionez, bi bidai ezberdin sortuko ditu gure enpresak, leku ezberdinak ezagutzeko aukera emanez. Aukeratu ditugun bi tokiak Mallorca eta Ibiza izango dira, gure ekintzak egiteko aukera dagoelako bertan.



Gure merkatua gazteak osatuko dutenez eta nola badakigun gazteen gehiengoak ez dutela dirurik, merkeak izango dira guk antolatuko ditugun bidaiak, izan ere, gazteak izango dira gure irabazi iturri nagusia aurrez esan bezala, hortaz prezio erakargarriagoak jarriko ditugu ere. Bi lekuetan, hau da, Mallorca eta Ibizan bi prezio mota ezberdin egongo dira. Aukera emanaz gazteek erabakitzeke zenbat diru gastatu beraien bidaietan. Prezio hauek ezberdinak izango dira lekuaren arabera eta leku bakoitzeko prezioaren barnean bi aukera ezberdin eskainiko ditugu, bata bestea baino garestiagoa. Lehenengo aukera bidaiko esperientzia osoa eskaintzen duena da, aisialdiko ekintza guztiak barnean edukiko ditu aukera honek. Eskaintza hau, gure baliabideak aprobetxatzen dituzten gazteentzat aukera paregabea da, izan ere, rifak edo denadelakoa salduz prezioa murriztu egingo zitzaien. Horrez gain, baliteke gazte batzuek lana egitea edo haien gurasoak prest egotea diruaren zati bat ordaintzeko, beraz gazte hauek dena barne duen bidaia aukeratzeko aukera edukiko lukete.

Bestalde, beste aukerak bidaiatzeko ezinbestekoa dena bakarrik du barne, hau da, garraioa eta ostatua. Aukera hau erabilgarria izango litzateke dirua lortzeko erreztasuna ez duten gazteentzat, izan ere, prezioa baxuagoa da. Hala ere, beste eskaintzan dauden ekintzak barne ez dauden harren lekuan bertan beraien nahi dutena egiteko aukera edukik lukete beraien antolatuko balira.

Bi aukera eskeintzearen helburua, hau da prezio altuagoa edo baxuagoa bezeroak mantentzea edo erakartzea da, bi bidai aukera dauden horretan, aukera desberdinetako bezeroak erakarriko ditugu. Hau da, aukera ekonomiko gutxiago dituzten bezeroak. Gainera, eskuzabalak izango garenez bezeroak mantentzea lortuko dugu, ahalik eta alegin handiena egingo dugulako horretarako. Eta guk gehiago irabazteko helburuarekin egin dugu baita ere.

Aurrez aipatutako bi bidai ereduak hemengo hauek izango dira, bertan prezioa zehaztuta dago eta argi eta garbi ikus daitezke bata bestearen abantailak.

MALLORKA	IBIZA
Dena barne: 435 € Ostatuak 200€	Dena barne 385€ Ostatuak 200€



Garraioak 130€ Kontzertuak 45€ Festibalak 50€	Garraioak 140€ Kontzertuak 20€ Festibalak 25€
Normala: 330 € Garraioak 130€ Ostatua 200€	Normala: 340€ Garraioak 140€ Ostatua 200€

Dena barne: festibala + kontzertua + ostatua + garraioa

Normala: ostatua + garraioa

Ondorioz, hau guztia aztertu ondoren argi dago nahiz eta publizitateak nahiko diru emango digun gure irabazi iturri nagusia bezeroak izango direla. Hala ere, hasiera batean inbertsio bat egin beharko dugu enpresa aurrera ateratzeko eta gure bezeroei ahalik eta produktu hobereana eskaini ahal izateko.