

## DIRU-SARRERAK

*Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago gure bezeroa eskaintzen ari garen produktuaren edo zerbitzuaren truke?*



Lehenik eta behin kontutan eduki behar degu bezeroak ordaintzeko prest egongo diren prezioa zein den. Egia da normalean gailuak ahalik eta merkeen erosten saiatzen dela jendea. Dena den, gure bezeroek kalitate ona baloratuko dutela aurreikusten dugu. Gauzak horrela, prezio altuagoak ordaintzeko prest egongo direla uste dugu. Kostu estandar edota bideragarri bat ipintzen saiatuko gara noski, baina irabaziak eta ondoren etekinak lortu nahi ditugula ezin dugu ahaztu.

Horregatik, gure ordenagailu-inprimagailu bakoitzak 800€ inguruko prezioa edukitzea aurreikusi dugu.

Proiektua martxan jartzeko, diru-sarrera batzuen beharra edukiko dugu, dena finantzatu ahal izateko. Horretarako ondorengo pentsatu dugu: lehenik eta behin, bazkideok kapital ekarpen txiki bat egitea ideia aproposa iruditzen zaigu, (ez oso ekarpen handia ere). Bestalde entitate finantzieroei mailegu bat eskatzea pentsatu dugu, gerora bueltatuko diegun diru kopuru onargarri betekin. Adibide bat jartzearren 100.000€-ko aurrekontu batekin adibidez %20-a bazkideen artean bilduko genuke eta beste %80-a Kutxa-ri edo beste bankuren bati eskatuko genioke. Ideia hau berritzailea denez bai diputaziotik edo eusko jaurlaritzatik laguntzak eskatuko genituzke ere, gazteen ideia berritzaileak bultzatuko dituzten proiektuetan parte hartuz.

Hala ere, badakigu agian aurreikusten duguna ez dela espero bezala aterako, eta agian ez dela nahikoa izango bazkideen ekarpenarekin, edota maileguarekin ere ezustekoak gerta daitezkeela. Horregatik, bigarren egitasmo bat pentsatu dugu: Proiektu lokal/internazionalan parte harzteak erabaki dugu, gazteen inizatibak babesten dituzten proiektuetan diru-laguntzak eskatuz. Hona hemen adibide batzuk:

### GIPUZKOA MAILAN

### EUSKADI MAILAN

Bestalde, behin gure produktua merkaturatuta dagoenean, aktiboen salmenta izango da gure diru-sarrera handienetako bat (ordenagailu-inprimagailuen salmenta). Ordaintetako egiteko bi modu ezberdin eskainiko dizkiegu gure bezeroei, badakigulako pertsona bakoitzaren egoera ekonomikora bi aukeretako bat egokitu daitekela hobeto. Alde batetik ordaintetako bakarreko aukera eskainiko dugu. Eta bestetik, plazo ezberdinetan ordaintzeko aukera ere emango dugu, hilero hilero gailuaren %20 bat ordainduz 5 hilabetetan zehar.

Gainera, publizitatearen bitartez diru sarrerak lortzea ere espero dugu. Gure ordenagailuetan publizitatuak izan nahi duten enpresengandik lortuko ditugun diru sarrerak.

Azkenik, enpresaren harpidedun bihurtzen diren pertsonen diru sarrerak ere jasoko ditugu. Gure harpidedun izateagatik, deskontuak, berri eskusiboak... eskainiko ditugu.