



KOSTUEN EGITURA

Gure proiektuak izango dituen kostu finkoak, merkatuan saltzeko beharko dugun arropa izango da, hau hasiera batean bigarren eskuko inportatzaile handiei erosi ahal izango diegu eta hurrego deialdietan saltzaile partikularrei. Bestalde, hasiera batean postuak erakitzeko mahaiak eta lonak beharko ditugu, baina hurrego deialdietan huek birziklatu daitezke.

Esan bezala, eskala- ekonomikoa murrizteko, bigarren eskuko arropa inportatzaile handiei erosi genezakegu, izan ere askotan arropa piezaka saldu ordez, kiloka saltzen dute, bestalde postuak montatzeko materialak berrerabili ditzazkegu.

Gure merkatuak arrakasta izanez gero, gure taldea handitzeko aukera izango genuke, modu horretan merkatua handiagoa edo anitzago bilakatuko litzake. Aldi berean, bezero gehiago izanez gero, Muxu merkatua gero eta hedapen geografiko gehiago izan zezakeen, hau da, ez bakarrik Bilbon zentralizatuta geratzea baizik eta gero eta toki gehiagoetara iristea.

Muxu merkatua, bere prezio baxuengatik eta bezeroarekiko gertutasunarengatik funtziona dezake. Gaur egun urteen poderioz eta globalizazioaren eraginarengatik, bezeroekiko aurrez-aurreko harremana gero eta eskasagoa da, izan ere, gero eta automatizatutako harreta gehiago dago, eta askotan honen ondorioz gero eta hotzagoak eta inbertsonalagoak dira bezero eta enpresa arteko harremanak.

Muxu merkatuan, makinak eta prozesu automatizatuak ez dute parte hartzen salerosketan, halere, badakigu teknologia oso baliabide garrantzitsua dela gure inizatuba aurrera eramateko eta gero eta gende gehiagori heltzeko, horrexegatik, teknologiaren erabilera zentzuzkoa eginez, Muxuri ahotsa ematen diogu. Izan ere, webgunea eta aplikazioa gure taldeko kideak sortuta dira eta ez dute kosturik suposatuko.