

DIRU ITURRIAK

Ezaguna da guztiontzat, enpresa baten helburua, ahalik eta mozkinik ateratzea dela. Hala ere, BPT enpresaren sortzaileok, erabaki dugu marketing eta estrategia ekonomiko bezala, epe laburrera begira, gure proiektua abian jarri eta gero,

Oso garrantzitsua da gure produktuarentzako nondik lortuko ditugun diru-iturriak jakitea. Diru sarrerek lortzeko bi galdera oso garrantzitsuen erantzunak jakin behar dira, zer saldu eta nola saldu. Zer salduko dugun badakigu, Tupper bat, baina Tupperra berogailu bezala zuzenduko dena. Baina produktua saltzeko, ideiak batzuk pentsatu ditugu. Ideien batzuenetarikoa bat, udaletxeko laguntzekin eta Banco Santander-etik aterako dugu finantzazioa, maileguen artean Banco de Santander mailegu ICO eskaintzen du, hau aukeratu dugu bere ezaugarriengatik, mailegu honekin 12,5millioi euro eskatu ahal dugulako eta finantzatzeko epeak oso malguak direlako, finantzazio honekin gure proiektuko lehen fasetan inbertituko dugu, trastaleku batean gure produktua gordetzeko eta partitzeko bezeroen artean, beste diru iturri bat izango zen sare sozialetako publizitatek ateratako dirua, diru horrekin berinbertitu egingo dugu enpresan, "metodo" hau erabiliko dugu enpresa hobetzeko eta aplikatuko dugu diru sarrera handiak eduki arte, horrela egingo dugu enpresa handiago egingo da azkarrago nahiz eta guk ez eduki mozkinik, enpresa handiagoa egitean ibertsore pribatuak bilatuko dugu horrela inbertitu ahal dugu I+G+B eta produktua hobetu ahal izateko eta bezero gehiago lortzeko, hau da, "Bootstrapping" egitea, beste finantzazio edukiko dugu "crowdfunding" egiten, hau da, finantzazio kolektiboa egiten, hau lortuko dugu kickstarter.com web orrialdea erabiltzen.

Diru sarreren alde, gure erabakia izan da azaldu dugunez, enpresaren lehen urteetan, lortutako etekin guztia, kooperatiba bezala batean egitea, eta enpresa beran berreinbertzea. Modu honetan, epe luzerako inbertsio bat egiten ari bagina bezala egiten ari gara, denbora bat pasa eta gero, diru hori ber 3 berreskuratu ahal dezakegun.

Mozkinei dagokionez, guk ideia bat izan dugu, eta hau, geure produktua zatitzea da. Hasieran arraroa izan daiteke esaldi hau, baina gaur egungo adibide batekin konparatu dezagun. Zuk, ordenagailu bat erosi dezakezu, eta ordenagailu hori hobetu, merkaturatu erosi ahal dezakezun piezekin (prozesadore indartsuago bat...), beraz, guk, tapperraren funtzionamenduari, gauza antzeko bat egitea erabaki dugu. Praktikan jarritz: Demagun lehen tapperra saltzean, produkzio kosteak eta guztiz ondoren, erabakitzen dugula 89,99€-ko prezioan saltzea. Gure ideia da, produktuei, elementu gehigarriak gehitzea. Adibide horrekin jarraituz, 89,99€-ko tapper simple horri, pantaila digital bat gehitzea, tenperatura eskuz erregulatu dezakegun, eta ez eskuzko erreguladore batekin, 10 euro gehiago ordainduz.

<https://www.bancosantander.es/empresas/financiacion-avales/inversiones-proyectos-empresariales/lineas-ico-fondos-europeos/lineas-ico>