

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Baliabide Fisikoak: Gure enpresa batez ere sistema informatiko baten bidez ibiliko da, baina ez da bakarria izango auto bidez entregatuko ditugu produktuak. Hasiera batean denda gutxi batzuetan hasiko gara gainera; salmenta askoz lortuz gero denda gehiago irekitzen joango gara. Biltegiatzea dendetan izango da. Lehenengo denda alokatua izango da, ondoren dirua irabazten joanda lokalak erosten joango gara.

Baliabide Intelektualak: Kontuan izanik produktua ez dela erabat berria, eta guk hasiera batean ateratako produktu baten inguruan beste "berri" bat sortu dugunez hainbat baliabide ukiezin beharrezkoak genituzke; besteak beste harremanak, elkarteak edota garrantzitsuena deritzoguna; gure marka propioaren jabetza.

Giza-baliabideak: Enpresako langileen artean beharrezkoak izango dira sormena, gure produktuarekiko eta funtzionamenduari ezagutza edota produktua saltzerako garaian behar dugun bizitasuna. Edozein langilek ongi ezagutu behar du produktua, eta noski aren funtzionamendua, izan ere, edozein bezerori lagundu ahal izateko behar beharrezkoa da. Gu izango gara dendetan produktuak saltzeko arduradunak.

Finantza-baliabideak: Ezinbestekoak zaizkigu diru iturri batzuk, bai negozioa martxan jarri ahal izateko eta baita negozioa aurrera eramateko. Bai soldatak ordaintzeko edota produktua sortzeko beharrezkoak ditugun materialak eskuratzeko diru iturri nagusi bakarra produktuaren salmentarekin eskuratuko genuke. Hasieran jarritako diruarekin negozioa martxan jarriko genuke baina ondoren produktuaren salmentaren arabera izango litzateke gure nondik norakoa. Mailegu bidez hasiko gara, Donostiako sustapenekoek proiektua onartuz gero (fomentosansebastian) 4.000€ utziko lizkigute, gainera gutako bakoitzak 2500€ jarriko ditu gure kontura, aurreztuta eta beste erakunde batzuk eskainitako diru laguntzak ere edukiko ditugu. Hauek izango lirateke gure irabazi iturri nagusiak. Behin enpresa martxan dagoela produktuen salmentarekin moldatu behar ginateke. Hasieran nahiko zaila izango litzateke agian irabaziak izatea baina behin produktua ezaguna bihurtzen den heinean eta salmentak igotzen diren heinean, diru hori berriz ere gure enpresan inbertitu eta horrela tamainaz eta garrantziak handituz joango ginateke.