

## **IRABAZI-ITURRIAK**

Atal honetan, gure enpresak aurrera egin dezan edukiko dituen diru irabaziak aztertuko ditugu, negozio baten helburu nagusietako bat arrakasta lortzeaz gain, dirua irabaztea baitda. Are eta gehiago, atal honetan hasierako inbertsioak nondik datozen ; gure diru iturriak zeintzuk diren finkatu eta nondik datozen azaldu; eta azkenean lortuko ditugun irabazi garbiak zenbatekoak izango diren ikusiko dugu.

Hasteko, hasierako inbertsioei dagokienez, gure enpresa zerotik hasten den arren, gu geuk ez dugunez produktua gure eskuekin sortzen, ez dugu dirurik gastatu behar makinerian, eta horregatik, hasieran beharko dugun diru inbertsioa ez da oso handi izango. Hala eta guztiz ere, beharrezkoa da hasierako inbertsio bat, eta guk bi modutara lortuko dugu behar dugun dirua. Alde batetik, kutxabank bankuaren mailegu bat erabiliko dugu gure finantziarioaren atal txiki bat lortzeko. Bestetik, guk geuk jarriko dugu geure poltsikoetaik diru kantitate handiena ; denok berdin jarriko dugu. Hobeto uler dadin, ondorengo taulan portzentaia eta kantitate guztiak ageri dira:

<b>DIRU-ITURRIA</b>	<b>DIRU KANTITATEA</b>	<b>PORTZEINTAIA (%)</b>
Kutxabank	2.500€	%25
Gure dirua	7.500€	%75
<b>Guztira</b>	<b>10.000€</b>	<b>%100</b>

Gure hasierako diru sarrera horiek aipatu ondoren, negozioa martxan jartzen denetik aurrera edukiko ditugun diru sarrerak aipatuko ditugu ostean, hau da, lehen hilabetetik aurrera edukiko ditugunak. gure irabazi bakarrak produktuaren salmentatik etorriko dira, eta hauek erabili beharko ditugu gure gastuak ordaintzeko. Aurreikuspen bat egiten saiatu gara, gutxi gorabehera nola joango zaigun ikusteko, eta ea negozioak bide ona hartu arte diru nahikoa edukiko dugun jakiteko.



Aurretik beste ataletan aipatu bezala, gure produktuaren salmenta bi toki desberdinetan egingo da: interneten eta denda fisikoetan, eta bakoitzeko salmenta kopurua desberdina izango dela ondorioztatu dugu. Espainia osoan gure merkatu segmentua betetzen duten milaka pertsona daude eta gure produktua salgai egongo den 130 bat denda, internetekoa kontatu gabe. Gainera, gure produktuaren prezioa 15€ dira.

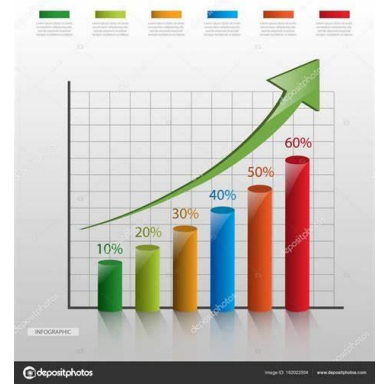
Ondorengo taulan lehen urteko gure aurreikuspena ikus daiteke gutxi gorabehera.

HILABETEA	INTERNETEN	DENDA FISIKOAK	€
1	100	80	180 x 15€ = <b>2700€</b>
2	400	300	700x 15€ = <b>10.500€</b>
3	700	730	1.430 x 15€ = <b>21.450€</b>
4	983	925	1.908 x 15€ = <b>28.620€</b>
5	1.000	1.206	2.206 x 15€ = <b>33.090€</b>
6	200	189	389 x 15€ = <b>5.835€</b>
7	100	90	190 x 15€ = <b>2.850€</b>
8	1.000	786	1.786 x 15€ = <b>26.790€</b>
9	4.000	3.000	7.000 x 15€ = <b>105.000€</b>
10	4.876	3.600	8.476 x 15€ = <b>127.140€</b>
11	3.000	2.000	5.000 x 15€ = <b>75.000€</b>
12	5.800	4.200	10.000 x 15€ = <b>150.000€</b>
<b>TOTALA</b>	22.159	17.106	<b>39.265 x 15€ = 588.975 €</b>



Hilabetero edukiko dugun diru sarrera bakarria konpasekin irabaziko duguna izango denez, hauek izango dira gure %100 irabaziak.

Aurreikuspen hau egiteko, urtarriletik hasiko ginela suposatu dugu, 9. hilabetean gehien salduko dela aurreikusiz. Iraila denez, eskolako ikasturteak hasi berriak egongo dira eta ikasle gehienek jadanik gure produktua ezagutuko dutela suposatu dugu, berain notak hobek izateko esperantzarekin guregan konfidatuko dute beraz. Bestalde, abenduan gure salmentak igoko direla ere suposatu dugu, lehenengo ebaluazioa bukatu ondoren eta gelakideei gure produktua erabiltzeak ekarri dien onurak ikusita, askok gabonetan hurrengo ebaluaziorako bat eskatuko dutelako.



Udan ordea, salmenta gutxien edukiko ditugun denboraldia izango da, eskola ez edukitzean jende gutxi erosiko baitu.

Gainera, hurrengo urteetan negozioak gora egingo duela eta salmenta gehiago egongo direla pentsatzen dugu, irabaziak ere handituz, eta proiektuaren iraupena areagotuz.

Azkenik, kostuen atalean ikusi ditugun kostuen totala eta irabazien totala konparatuz, ondoriozta dezakegu, hasiera batean, GDI-ren salmentak nahikoak izango direla ditugun gastuak ordaintzeko. Gure irabazi garbiak 88.392,95€ izango dira, hau da, irabaziei kostuak kentzean geratuko zaigun dirua (kostu aldakorrak kontuan edukita). Eta beraz, gure negozioa errentagarria izango dela esan dezakegu. Gainera, salmentak igo ala geroz eta diru gehiago irabaziko dugunez, beste berrikuntza gehiago egiten jarraitzeko aukera emango digu honek.

<b>IRABAZI GARBIAK</b>		
<u>Irabaziak</u> (lehen urtea)	<u>kostuak</u> (finkoak, aldakorrak eta hasierakoak)	<b>TOTALA</b>
588.975 + 10.000 € = <b>598.975€</b>	2.675€ + 71.628€ + 435.279,05€ = <b>509.582,05€</b>	<b>598.975€ - 509.582,05€ = 89.392,95 €</b>

