

KOSTU EGITURA

Gure produktua aurrera eramatea kostu handiak ditu; izan ere, zerbait merkaturatzeak gastu asko dakartza. Enpresa orok bezala kostu finko batzuk ditugu, lan egiteko eremuaren alokairua esaterako. Gure asmakizunak konposaketa konplexu bat duenez ingeniari-tza enpresa batera bidaliko ditugu planoak eta ideia beraiek makina munta dezaten eskura dituzten material espezializatuekin. Beraz, beraiekin kontratu bat burutu beharko dugu eta beraiei soldata ordaindu beharko diegu urte batzuetako epe batean.

Kostu aldakorrei deritzenez, materialen kostuak aurki ditzakegu, hots, azpikontratatu-ko dugun enpresak beraien lana aurrera eraman dezaten material berezi batzuk behar dituzte eta horiek kostu bat dute. Material horien kopurua ekoizten dugun kantitatearekiko proportzionala da, hau da, kantitate zehatz bat ekoizteko material kopuru bat beharko dugu. Orduan, ekoiztiko kopuruaren arabera material kantitate bat beharko dugu.



Enpresa guztiek lehenengo produktua merkaturatzen dutenean eskala ekonomia ematea oso zaila da; izan ere, kostu asko daude hasieran eta baliteke salmenta gutxi egotea eta orduan etekin gutxi baita ere. Enpresaren egoera ona baldin bada, urte batzuen epean baliteke kostu finkoak desagertzea eta ekoizpenak handitzen doazen heinean unitateko kostua murriztea eta ekoizpena merkeagoa eta errentagarriagoa izatea.

Baina enpresa guztietan arriskua dago produktuak arrakastarik ez izateko eta enpresak itxi behar izateko. Hala ere, egoera hori eman ez dadin, enpresa bezala estrategia batzuk pentsatu ditugu, adibidez, hasieran gain-produkzioa ez gertatzeko, publizitatea egingo dugu jendeak lehendabizi produktua ezagutu dezan eta produktua argitaratu aurretik eskariak egin ditzakete eta guk zenbat ekoiztu beharko genuke jakin dezakegu. Beraz, publizitatearen bitartez hedapen ekonomia eskuratzeko asmoa dugu. Gure produktua aurrera eramatea kostu handiak ditu; izan ere, zerbait merkaturatzeak gastu asko dakartza. Enpresa orok bezala kostu finko batzuk ditugu, lan egiteko eremuaren alokairua esaterako. Gure asmakizunak konposaketa konplexu bat duenez ingeniari-tza enpresa batera bidaliko dugu beraiek munta dezaten beraiek eskura dituzten material espezializatuekin, beraz, beraiekin kontratu bat burutu beharko dugu eta beraiei soldata ordaindu beharko diegu urte batzuetako epe batean.

Kostu aldakorrei deritzenez, materialen kostuak aurki ditzakegu, hots, azpikontratatu-ko

dugun enpresak beraien lana aurrera eraman dezaten material berezi batzuk behar dituzte eta horiek kostu bat dute.

Material horien kopurua ekoizten dugun kantitatearekiko proportzionala da. Hau da, kantitate zehatz bat ekoizteko material kopuru bat beharko dugu orduan ekoiztutako kopuruaren arabera material kantitate bat beharko dugu.

Enpresa guztiek lehenengo produktua merkaturatzen dutenean eskala ekonomia ematea oso zaila da; izan ere, kostu asko daude hasieran eta baliteke salmenta gutxi egotea eta orduan etekin gutxi baita ere. Enpresaren egoera ona baldin bada urte batzuen epean baliteke kostu finkoak desagertzea eta ekoizpenak handitzen doazen heinean unitateko kostua murriztea eta ekoizpena merkeagoa eta errentagarriagoa izatea.

Baina enpresa guztietan dago arriskua produktuak arrakastarik ez izateko eta enpresak itxi behar izateko. Hala ere, egoera hori eman ez dadin, enpresa bezala estrategia batzuk pentsatu ditugu, esaterako, hasieran gain-produkzioa ez gertatzeko, publizitatea egingo dugu jendeak lehendabizi produktua ezagutu dezan eta produktua argitaratu aurretik eskariak egin ditzakete eta guk zenbat ekoiztu beharko genuke jakin dezakegu. Beraz, publizitatearen bitartez hedapen ekonomia eskuratzeko asmoa dugu.

Aurrekontua:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1fp4DTd-YLqSQRVleG3U9GgspgAWhk03WqBT8NmYa2jk/edit#gid=0>

KOSTUAK		DIRU SARRERAK	
Finkoak		Produktuaren prezioa	200€
Alokairua	800€	Kopurua	80€
Natur baliabideak	750€		
Publizitatea	50€		
Aldakorrak			
Langileen soldatak	2.000€		
KG= KF + KA	3.600€	Guztira	16.000€
MG	12.400€		

