

## KOSTU EGITURA

Gure edalontzia ekoiztu eta saltzeko momentuan, kostuak kalkulatu beharko ditugu.

Momentu hortan, funtsezko baliabideak, funtsezko jarduerak eta funtsezko elkarteak kontuan hartu beharko ditugu. Azpimarratu beharra dago, momentu oro kostuak minimizatzen saiatuko garela ahalik eta irabazi gehien izateko.



Kostu finkoei begira, guk enpresa bat kontratatuko dugu edalontziak ekoizteko. Enpresa horrekin adostasun batera helduko gara prezio finko bat jartzeko, kontuan izan gabe eskaeren kantitatea. Halere, merkatu aldakorrean lehengaiak (plastikoa, led-ak...) sartzen dira, beraz, badakigu prezioen gorabehera bat egon daitekeela. Webgunearen hostinga ere beste kostu finko bat iznago da; izan ere, Eneritzek utzitako lokal batean gure webgunearen inguruan lan egingo dugu. Amaitzeko, bezero indibidualei produktua iristeko guk enpresa bezala furgoneta propioak izango ditugunez, bi langile kontratatuko ditugu; horrela, hauei ere soldata bat ordaindu beharko diegu, gureaz gain noski.

Horretaz gain, ordainketa osoan zehar kontuan hartu beharreko kostu handienetako bat proiektua aurrera eramanez ahal izateko mailegua izango da. Kostu finkoa izango den mailegu bat izango da, aurretik erabakia izango baitugu bankuarekin eskatuko dugun kopurua, eta ondoren itzuliko duguna.

Kostu aldakorrei dagokionez, kontuan hartu behar dugu gure webgunea egin ahal izateko nahiz eta Eneritzen lokala erabiliko dugun, elektrizitatea behar izango dugula webgunearen lana burutzeko; horregatik, elektrizitatearen prezioa aldatu daiteke. Enpresan produktua ekoiztu ondoren, gure produktua garraiatzeko bideak bi izango dira.

Tabernariei, udaletxeei eta dendariei dagokienez, produktua enpresatik



posta bidez iritsiko da haiengana; horretarako garraio enpresa bat kontratatuko dugu [Igarve garraioak](#) deitzen dena. Bestalde, bezero indibualei dagokionez, hauei produktua iritsi ahal izateko bi furgoneta propio izango ditugu, non eta bi garraiolari kontratauko ditugun garraioa burutzeko. Gainera, guk erabiliko ditugun lehengaiak basoak diseinatzeko materiala, ordenagailuak... izango dira. Material desberdin hauen prezioa aldakorra izango da ez dakigulako zenbat material erabiliko dugun diseinatzeko edota ze momentutan ondatuko den ordenagailu bat, kontuan hartu behar dugu ere prezioak aldakorrak izan daitezkeela merkatu eskaeraren arabera.

Eskala-ekonomiari dagokionez, hasiera batean enpresari edalontzi asko produzitzea egitea eskatuko diegu, guk ditugun inbertsio guztiak ordaindu ahal izateko. Produkzio asko izaten badugu, diru asko lortuko dugu; ondorioz, deskontu asko egin ditzazkegu bezeroentzat erakargarriagoa izan dezan gure produktua.

Dena dela, ez daukagu hedapen-ekonomia bat martxan jartzea; izan ere, ez ditugu produktu anitzak eskaini nahi. Eta beraz, ez dugu negozio aukera gehiago eskainiko.

Horren ordez, negozio-eredu batzuk kostuengan menpekotasun bat dute. Negozio-eredu batzuk prezio baxuak dituztelako funtziona dezakete; beste batzuek, berriz, duten kalitate-maila handiagatik. Gu, beraz, balioan oinarritutako negozio-eredu bat izango gara, non eta GENIUS LENS-en interes handiena ez da kostuak minimizatzea, baizik eta bezeroari eskaintzeko balioa sortzea, gure produktuaren kalitatea zainduz, eta gure produktua originala eta erakargarria bihurtuz.

Kostu hauez guztiez gain, ingurune kostuak izango ditugula ere uste dugu. Azkenean, edalontzia ekoitziko duen enpresak kimikoekin egon behar izango du produkzio momentuan; ondorioz, ingurunean inpaktu handia izango du. Beraz, CO2 emisioak emititzeagatik nolabaiteko diru bat ere ordaindu behar izango dugu.