

ENPRESAREN KOSTUAK

Atal honetan gure BD enpresaren kostuak eta negozio-eredua aztertuko ditugu, funtsezkoak izango baitira finantzatzeko orduan, baita funtzionamenduaren oinarria finkatzerakoan ere. Batetik, gure kostuei dagokienez, denek bezala kostu finkoak eta aldakorak izango ditugu. Lehenengoak merkatuaren (kontsumitzaileen eskaera eta saltzaileen eskaintza) portaeraren arabera aldatzen ez direnak dira, bigarrenak guztiz aurkakoak diren bitartean.

Kostu finkoetan gure pabiloi edo eraikina aipatu behar dugu. Izan ere, giltzatakoaren egitura bigarren enpresa batek emango digun arren, gure informatikariek egingo dute egokitze-prozesua. Horretarako tailerra eta bulegoak (informatikariak, nagusienak...) egongo dira eraikin nagusian. Beraz, hasieran ez dugunez erosiko, nabearen errenta ordaindu beharko dugu. Argindarra ez dugu ordaindu beharko, errentaren barruan egongo delako, baina zoritxarrez, gaur egungo prezioen inflazioarengatik, errenta oso altua ordaindu behar izango dugu. Hilabetean 2000 €-ko balioa du alokairuak. Gainera, langileei beti soldata bera ordainduko diegu, eta orduan hori ere kostu finkoa da. Soldatak 1000€-koak izango dira. Inbertsioa egingo dugu hasieran, bakoitzak dugun diruaz gain, 100.000€ eskatuko dizkiogu bankuari. 12000 euro garbi dago aurrekontuaren parte izango direla.

Kostu aldakorak bigarren enpresa horrek emango dizkigun botoien egiturenak dira (3 euro botoiko); gehiago eskatuz gero, gehiago eman beharko dizkigutelako, eta beraz guk gehiago ordaindu beharko dugu. Horrez gain, hasieran bizikletaz banatuko ditugunez (internet salmentaz eta Errenkoalde sareko dendetako eskaintzaz gain), bizikleta gehiago beharko ditugu, baita banatzaile ere. Beraz, horien diru saria finkoa izango bada ere (soldatak kostu finkoak dira), ordaindu beharreko langileak gehiago edo gutxiago izan daitezkeenez, guretzako kostu aldakorra izango da. Hamar bat langile izatea pentsatzen dugu, beraz hamar mila euro gastatuko ditugu euren soldatetan, nahiz eta, aipatu bezala, langile kopurua alda daitezkeen. Denboraldi baterako kontratuak egingo dizkiegu (adibidez, 6 hilabete), eta denbora horretan guztian kostu finkoa izango zaigu horien ordainketa. Baina, gerora alda daitezkeenez, aldakorra izango da. Kostu aldakorrei dagokienez, botoien kostuak aipatu behar dira beraz: 3 euro kostatzen zaigu botoi bakoitza, baina ez dakigu zenbat salduko

ditugun (kostu aldakorra). Azkenik, informatikarien programak, ordenagailuak eta abar ere kostu aldakorretan sartuko dira, eta ez dakigu zenbat baliko duten.

Laburbilduz, garbi dagoena kostu finkoena da: 12000 euro (soldatak+alokairua). Aldakorrak zehazteke daude. (botoien egituraren prezioa + langile-aldaketaren ondorioa + informatika programak)

Ez da eskala ekonomiarik egongo, izan ere, zenbat eta gehiago ekoitzi garestiago izango zaigu. Eskala ekonomiaren kasuan, gehigao produzitzearekin batera proportzionalki prezioa merkatuko zatekeen. Ez da hori, baina, gure kasua. Hedapen ekonomiarik ere ez dugu izango, baliabide berarekin gauza jakin bat sortuko dugulako, hau da, baliabide bat produktu baterako soilik erabiliko dugu. Produktu gehiago sortzeko, baliabide gehiago beharko ditugu, ez dugu produktu desberdinak sortzeko baliabide bera erabiliko.

Kostuen egitura mota ere aztertu behar dugu, gure negozio-ereduak zergatik funtzionatuko duen aztertzeko.

Enpresa gehienak bezala, gure enpresaren negozio-eredua balioan oinarritutakoa izango da batik bat. Bezeroei eskainiko diogun produktuaren, hau da, BotaDik botoiaren eta horri lotuta doan aplikazioaren kalitatea zainduko dugu, gure markari itxura ona eta seriotasuna emanaz. Gainera, aurretik esan bezala, enpresak aurrera egiten duen heinean, giltzatakoa pertsonalizatzeko aukera ere eskaini nahi dugu, forma eta kolore desberdinak sortuz, baina beti ere erosotasuna eta azkartasuna kontuan hartuz, hori baita gure produktuaren muina.

Bestalde, gure negozio-eredua nahiz eta ez den kostuak bultzatutakoa izango, hau da, produktuaren prezioa minimizatzea ez den enpresaren lehen helburua izango, prezioari ere begiratzea pentsatua dugu. Botoiaren eta enpresaren helburua gizarte hobeago bat sortzea denez azken finean, gizarte guztiarengana iritsi beharko gara, eta hortaz prezioak ezin izango dira oso altuak izan.