

DIRU ITURRIAK

Enpresa txiki bat eta, gainera, hasi berria izango denez Astakos Transfers S.M, finantziatziio handia behar izango dugu. Gauza da, inbertsorarik ez garenez, eta hau gutxi balitz, ez dugunez, finantziatziioa eskuratu behar izango dugu, hasierako egoera ekonomikoa kaskarra izango baita. Hau burutzeko BBVAren antzeko banku bati eskatuko genioke kreditua. Honen kondizioak hauek izango lirateke: <https://www.rankia.com/blog/mejores-creditos-y-prestamos/2003072-prestamos-para-empresas-caracteristicas-tipos> . Laburbilduz, interes baxu baten bidez, 3000 bat euro eskatuko genituzke.

Gainera, beste hainbat enpresarekin afiliatzen saiatuko ginateke. Hateko, Correos enpresa nazionalarekin. Nahiz eta egia izan hasieran guk egingo genituzkela banaketak, hauek esporentzialki gora egingo balute, konpainia honekin afiliatuko ginateke. Hemen, erosleari berdin berdin kobratuko genioke, eta, urgertzizko pakete bat bezela hartuko genuke kontutan.

Bestalde, IVECO bezalakoekin ere nahiko genuke lan egin. Marka honi, patroziniio moduko baten truke, prezio bikain batean ibilgailuak uzteko eskatuko genioke. Hau, noski, eskaera asko igoko balitz egingo genuke ere, dena Correosen esku ez uzteko, eta guk gure langileak ere martxan edukitzeko.

Gure enpresaren helburua erterkinal izatea izanik, diru sarrerak ere egingo genituzke. Hateko, garraioak guk jarriko genituzke. Nahiz eta honek kostu bat dirudien, honegatil erosleei komisio bat kobratuko genieke. Hau, produktuaren guztikoaren %15-ekoa izango litzateke.

Egia da gure app-an ere trukeak bultzatzen direla. Hauetan, ezin dugunez komisiarik kobratu, garraioa kobratuko genuke soilik. Hemen, kostuak ordaintzeaz gain (gasolina, soldata zati bat...) etekinak ere izango genituzke, ondoren enpresan inbertitzeko.

Azken hau, enpresei jakinaraziko genieke ere. Ordainketa egin ondoren egingo genuke bidalketa. Gainera, honetan, hauste aseguru bat bermatuko genuke. Honekin, gure garraioan produktua haustuko balitz guk ordainduko genukela