

DIRU SARRERAK:

Gure salerosia salmentan oinarritzen da, aktiboen salmentan: botilen plastikoarekin egindako fundak eta motxilak. Gure produktuen salmenta ordainketa bakarreko kontsumizioak dira, eta gure sarrerek, noski, berdin funtzionatzen dute. Honetaz aparte, ez ditugu donazioak onartuko, ez ditugulako norbaiten errekurtsuak jaso nahi ezer egin gabe. Beraz, gure sarrera bakarrek produktuen salmentak dira.



Horrez gain, bezeroek gure produktuak eros ditzaten hainbat faktore izan behar ditugu kontuan. Lehendabizi, merkatu bera aztertu behar dugu. Ez daude ia enpresarik gure zerbitzu berdina eskaintzen dutenak, badaude sakelakoen funden eta sokazko motxilen enpresak baina hori merkatu orokor bat da. Merkatu askoz zehatzago bat da ondasun horiek produzitzen dituenak baina modu ekologiko batean, plastikoa birziklatuz.

Bi merkatu hauen prezioak aztertuz ikus dezakegu lehenengoko produktuen prezioa baxuagoa dela eta enpresak askoz handiagoak direla. Bigarren merkatuan aldiz, prezioak altuagoak dira, produkzioa ere, noski. Hortaz, inguruan dauden lehiakideen egoerei erreparatzea gure lehen prezio finkoak erabakitzeke faktore garrantzitsua izan daiteke.

Ez hori bakarrik, gure errentagarritasuna ere izango da faktore ezinbesteko bat. Azkenean, gure sarrerek izango dira enpresaren oreka zehaztuko dutenak. Beraz, aurreko paragrafoan aipatutakoarekin batera gure lehen produktuen prezio finkoa erabakitzeke hauek izango dira kontuan edukitzeko faktoreak.



Azkenik, behin produktuak merkatura zabaldu ditugula, gure ondasunen prezio dinamikoa zehaztuko dutenek erosleak izango dira, merkatu perfektu batean bezeroek zehazten baitituzte prezioak. Beraz, gure produktuen prezioa aldatzen joango da guk lehen jarritako prezioetik salmenta-erosketa erregelak zehaztutakora.

Baina hau dena aurrera eramateko lehenengo diru sarrerek behar ditugu gure enpresan inbertitzeko, horregatik gustatuko litzaiguke udalak gure lehen inbertsioak finantzatzea. Hortaz, eskari bat egingo genuke udalari gure proiektua azalduz.