

DIRU-ITURRIAK

Zenbat ordaintzeko prest egongo dira gure bezeroak?

Gure bezero potentzialak ekoizpenaren kostua eta gure produktuaren elementu oinarrizkoak kontuan hartu behar ditu ekoitzi ahal izateko. Produktioan emandako denbora kontuan hartuta.

Produktu baten salmenta-prezioa kalkulatzeko, saltzen duzun produktua ekoizteko egin ditugun gastu guztiak batu beharko ditugu, eta batuketa hori zatitu egingo dugu salgai jarriko dugun produktu guztizko kopuruarekin. Horrek gure produktuak izan beharko duen gutxieneko prezioa zehaztuko du, gure enpresarentzat galera izan gabe.

Guk ohiko oihal ekologikoko poltsa bat saltzen badugu, gutxi gorabehera 10€ poltsa bakoitzeko, nahi dugun kalitatearen arabera. Izan ere, oihalezko poltsa honek Qr bat darama barruan, erosiko ditugun produktuak aztertzeke, hala nola alimentazio-produktuak, garbiketa-ekoizleak... Gainera, orduro 20 poltsa egiten ditugu gutxi gora behera.

Horrek 15 € inguruko zenbatekoa gehituko lioke, ekoizpenaren denbora eta ekoizteko produktuen kostua batuz, 25 € inguruko prezioarekin.