

DIRU ITURRIAK

Jakin badakigu, enpresa bat sortzerakoan, arazorik edo preokupaziorik handiena diru iturria dela. Proiektu batek diru laguntza handiak, edo hasierako kapitala eta finantziarioa dituela ikustean, askoz ere konfiantza handiagoa sortzen du besteengan. Bestalde, produktua edo zerbitzuaren prezioa jakitea oso garrantzitsua da, erosle potentzial batek zure produktua edo kompetentziaren artean erabakitzeko orduan parte hartzen duten faktoreen artean garrantzitsuena zehazki. Garrantzitsua da hasiera batetik prezioa argi adieraztea, honek ez du esan nahi prezioa bakarra eta aldaezina izatea, edozein kanpo faktoreen ondorioz, gure hornitzaileen prezioek gora egin dezakete, eta benefizio margina mantendu ahal izateko, gure produktuen prezioak igo egin beharko genituzke.

PPB enpresako diru iturriak gure etorkizunerako funtsezkoak izango dira, bereziki garraioaren alderdia kubritzeko. Gure proiektua orokorrean ez da oso garetzia, ez du hasierako kapital handirik behar, izan ere, kaxak eskariaren arabera egiten dira eta ondorioz ez da beharrezkoa hasieratik stocka erostea, arriskuak gutxituz. Kapitala, esan bezela, energia jasagarriko garraioaren ikuspegia finantzatzeko beharko genuke, baina ordura arte beste enpresa banatzaile batekin egingo dugu lan, DHLrekin..

Bezeroengandik josotako dirua izango da gure diru iturri nagusia. Bi motako bezeroak edukiko ditugu: bazkideak, hilabeteroko kuota bat ordainduz astero saskia jasoko dutenak, eta noizean behineko bezeroak, saskia aste konkretu batzuetan soilik erosiko dutenak. Jakin beharra dago bazkideak merkeago edukiko dutela saskia. Horrez gain, sare sozialak monetizatuz, diru sarrera txikiago bat eskura dezakegu, plataforma honetan sorturiko aukerekin ere diru iturri berri bat lortuko genuke

Diru iturri hauek klasifikatuz, gehienbat prezio finkoak edukiko ditugu, aldagai estatikoen arabera aurredefinituta daudenak. Horretarako, lehenik eta behin gure segmentuko bezeroen profila aztertu ondoren gure saskiaren bazkide izateko prezio bat finkatuko dugu, hasiera batean aldaezina izango dena, zerrendako prezio bat.

Prezio hau hasiera batean bazkide izan gabe 15€ ingurukoa izango litzateke(oraingoraindik ez dugu guztiz finkatua). Bestalde, bazkideek, hau da, hilabeteen 4 saskiak erosten dituztenek, 40€-ko kuota ordaindu beharko lukete hilabetero, saski bakoitza 10€ ingurura aterata.

Sare sozialeak, aldiz, produktu bezala guztiz prezio aldagarrikoa da, izan ere, bertatik lortutako dirua promozioen, iragarkien, kolaborazioen... baitan dago, eta hau egindako negoziaketen eta merkatuaren momentuko egoeren menpekoa da.

Amaitzeko, diru iturri hauek guztiak maximizatzeko marketing estrategiak aztertu eta hobetu daitezke: Online publizitatea, marka-eraketa... Halaber, bezeroekin harreman estua izan eta euren beharrak kontuan hartzea ere bideragarria da, eta hau ahalbidetzeko puntu garrantzitsuena sare sozialak dira, zeintzuak ez duten kosturik, gure finantziario beharra txikituz. Horretaz gain, kooperatiben eskutik elkarlanean euren bezeroengana ere iristea lortuko dugu.