

KOSTUAK

Negozio oro planifikatzeko garaian, oso garrantzitsua da edukiko dituen kostuak aurreikustea, izan ere, irabaziaz edukitzeko argi dago beharrezkoa dela diru-sarrerak gastuak baino handiagoak izan behar dutela. Horretarako, aukera ezberdinen artean konparaketa egin behar da, aukera merkeena eta aldi berean kalitatezkoa aukeratzeko. Alor honetan garrantzi handia hartzen dute beste enprekin egingo ditugun kolaborazioek, publizitatearen bitartez, eta elkartrukean oinarrituta kostuak are gehiago merkeagotzeko.

Gure kostu ia guztiak aldakorrak dira, hau da, ez dira finkoak. Hasteko, kaxetako produktuak aldatzen joango direnez, hauen kostuak aldatzen joango dira nahiz eta kaxen prezioa mantendu. Gainera, egun berezietan kaxa *Gourmetak* egingo ditugu, hauen barruan produktu garestiagoak sartuz, ondorioz, kostua ere igo egingo da. Horrez gain, garraioa hasiera batean, garraio enpresa batekin egingo dugu, eta kaxen eskariaren arabera garraio gehiago edo gutxiago egin beharko da, honen ondorioz, enpresa horrek ekarriko dizkigun kostuak aldakorrak izango dira.

Halere, kostu aldakor hauek nahiko egonkor mantentzen saiatuko gara, esaterako, hautatutako produktuen balioia beti antzekoa izatea helburu jarriaz.

Bestalde, kostuen egiturari dagokionez, balion oinarritutako eredu bat bilatzen dugu, izan ere, guretzat garrantzitsuagoa da ahal bezain kalitate oneneko saskia esakintzea kostuak minimizatzea baino. Hautatutako produktuak ekologikoak, osasuntsuak eta kalitatezkoak izanik, hauen balioa ere handia da, baina aipatutako ezaugarriak ere bezeroak erakarriko dituzte. Beraz, produktuaren balioaren aldeko kostu egitura planifikatuko dugu.

Hori gutxi balitz bezala, ez diogu zentzurik ikusten low-cost estrategiari, gure enpresaren funtsarekin ez baitator bat. Guk jasangarritasunaren alde egingo dugun horretan, kontraesankorra izango litzateke beste produktu mota batzuen alde egitea, hauek justu normalean ez baitute errespetatzen