

# KOSTUAK

Atal honetan negozio eredu bat aurrera ateratzea bere baitan dakartzan kostu guztiak definituko ditugu. Orain arte erabakitako guztiak gure enpresak beregain hartu beharko dituen gastu jakin batzuk sortuko dituzte.

Hainbat kostu mota bereiz ditzakegu. Kostu fincoen artean, adibidez, alokairua dugu. Hasiera batean gure enpresak ez du ahalmen ekonomikorik edukiko lokal baten erosketa egiteko, eta ondorioz, aproposena alokatzea iruditzen zaigu, arriskurik ez hartzeko. Herrian dauden proposamenen artean begiratzen egon gara, eta gure beharretara hobekien egokitzen direnen arteko prezioa 700 euro ingurukoa da.

Horrez gain, baditugu beste kostu batzuk fincoak direnak baita ere, esaterako WI-Fla. Izan ere, telefonia konpainia bat kontratatuko dugu, eta horrekin batera, streaming plataformak. Aurrekoarekin bezala, hainbat konpainia begiratu ditugu, eta azkenean, Movistar hautatzea pentsatu dugu, behar dugunaren eta prezioaren arteko erlazioa bikaina iruditzen zaigulako. Gutxi gorabehera 50 euro ingurukoa izango litzateke hilabeteko prezioa.

Beste kostu finko bat aplikazioa izango litzateke, kudeaketak hainbat gastu ekartzen dituelako. Besteak beste, ordainketa aplikazio baten bidez egin ahal izateko banku batekin kontratu bat izan beharko dugu. Gainera, ura ordaindu beharko dugu eta hori udalak ezartzen duen tarifa bat izaten denez normalean ez da aldatzen. Azkenik, beste kostu finko bat gure soldata izango litzake, izan ere, soldata zati bat hilabetero berdina izango litzake.

Kostu aldakorrei dagokionez, elektrizitatearen gastua izango dugu. Izan ere, kontsumoaren arabera prezioa aldatu egiten da. Bestalde, gure soldataren zati bat ere kostu aldakorra izango da, urte bakoitzeko irabazien arabera handiagoa edo txikiagoa izango dela pentsatu baitugu.

Bestalde, salmenta-makina bat jarri nahiko genuke, baina guk kudeatuta. Beraz, egongo den janaria berritzea ere kostu aldakorra izango litzateke. Zerbait falta den bakoitzean, berrezarri egin beharko dugulako.

Azkenik, gure zerbitzua low cost izatea gustatuko litzaiguke; izan ere, gure kostuak ahalik eta txikiak izaten saiatuko gara gure zerbitzua ahalik eta merkeen eskaintzeko, gure merkatu-segmentazioa kontuan hartuz. Hau da, ez dugu luxuzko zerbitzu bat eskainiko bezeroentzat prezio eskuragarri bat izateko, halere, gutxieneko kalitatea momenturo eskainiko dugu.

Azken Aldia