

DIRU-SARRERAK

Gure bezeroak 25€ inguru ordaintzeko prest egon beharko da, hori baita adostu dugun hasierako prezioa (berriro ere, ekoizpen-kostuaren araberakoa delako, eta, gainera, kutsadura gutxitzen laguntzen duelako).

Eta eskura dauden ordaintzeko hainbat metodo egongo dira, haien erosotasun osorako (adibidez, metalikoa, zordunketa eta kreditu txartelak, Bizum, transferentzia edo Paypal).

Gure enpresan, gure produktuak eta ondasunak saldu eta gero geratuko diren irabazien mozkinetik lortuko da diru sarrera nagusia (25€ - kostuak = 22€ *inguru*). Bestetik, bankuan **aurreikuspen-plan** bat irekiko dugu, honetan datza; dirua banku-ontzi batean utzi, eta ezin duzu atera edo erabili zuk nahi duzun eta sinatu duzun urtera arte (adibidez, hemendik 10 urtera). Epe hori igaro ondoren, dirua itzuli egingo dizute, aurreztuta izan duzun dirua, erreserba bat modukoa, eta denbora horretan dirua han gordeta izateagatik lortu dituzun interesak. Ikusi den bezala, epe luzera edukiko dugun inbertsio baterako aurrezkoa. Baita ere, burtsaren merkatua azertu eta gero, enpresarekin hasi eta gero, akzioak erosiko ditugu, adibidez, Nike enpresa famatuetarikoenak, eta denbora luze pasa eta gero haiek saldu, azkeneko hau ere, diru iturri indartsua guretzako.

*(**aurreikuspen-plana**) -> plan de previsiones, ahorro a plazo.

Marketing-ari buruz hitz egiten badugu, Janirek aipatu duen bezala, Marketing-an ere dirua inbertituko dugu, publizitatea egiten, hau da, influenzerei gure produktua doain eskaintzen, eta horrek nahiz eta kostu handia suposatu, gerora, jarraitzaile gehiago izango ditugu gure Instagrameko kontuan eta horrekin gaur egun diru dezente mugitzen da.

(oraintxe bertan ez dugu bideragarria ikusten telebistan, baina geroxeago -> diru gehiago -> "Supervivientes" edo "Netflix" bezalako kanaletako iragarkiak...)

Eta, nola ez, Udalaren bidez eta gure zergei esker eskaintzen dituzten laguntzen bidez, horietako bat eskatu ahal izango dugu gure enpresa eraikitzen hasten garenean; hala, bultzada bat izango dugu horiek lortzeko eskatzen diren baldintzak betetzean; adibidez, ST (saltokiaren terminala) - (TPV (terminal punto de venta)) bat erosi behar dugunean, ogasunean zuzeneko tributazioa/fakturazioa egin ahal izateko. Tresna elektronikoa hau garrantzitsua da gaur egun edukitzea, esan daiteke nahitaez erosi behar dugula, gure autonomia-erkidegoan indarrean sartu baita, eta, harekin, Ogasunak unean bertan eraman dezake zure fakturen kontabilitatea. (Ogasunak erabat kontrolatzen gaituen arren, erosi besterik ez dago).

Bestalde, gaur egun, berrikuntza-plan bat dago Gaztaño auzoan. Duela aste batzuk ekin zion plan horrek enpresen garapena bultzatzeko lanari, eta kultura-arloko sorkuntza-lanbideen eta enpresa-proiektuen azeleragailu gisa funtzionatzen du. Plan horretan, enpresa-proiektuei laguntza, aholkularitza eta zerbitzuak ematea aurreikusten da, eta sorkuntza-industrien sektore zabala osatzen duten sektoreetako enpresa eta elkarteentzako topagunea ere bada. Horregatik, gu

sortzen ari garena, berritzailea, bezalako enpresarentzako indargunea da, eta horrekin bultzada lortuko dugu bultzada eta gu babestuagoak (cómo más arropados) sentitzea.

(Horrela esanda, hasieran ez nahi dugu dirua irabazten hasi, baizik eta lehenengo irabaziaz inbertsio batean inbertitu.)