

KOSTUEN EGITURA

Sortzen ari garen enpresa bidegarria izateko, ideia garatzeaz eta proiektua garatzen lagunduko duten jardueretan eta estrategietan pentsatzeaz gain, garrantzitsua da atal ekonomikoa aztertzea, zehazki gure proiektuak izango dituen kostuak. Behin kostuak ezagututa, gure produktuen prezioa zehatzago definitzeko gai izango gara.

Lehenik eta behin, beste entrega batzuetan azaldu dugun moduan, Joma enpresarekin kontratu bat izango dugu. Hitzarmen horretan Jomak guk eskainiko ditugun zapatilak fabrikatuko eta banatuko ditu. Horrenbestez, horri esker, ez ditugu fabrikatzeko kosturik izango. Gure gastuak beste batzuk izango dira, kostu finkoetan eta aldakorretan banatu ditugunak.

KOSTU FINKOAK

- **Marketing-a eta publizitatea:**
 - **Marketing:** Marketing-eduki ona sortzen eta kudeatzen lagunduko digun enpresa bat ere izango dugu. Enpresa horrek 600€ kobratzen ditu hilean, eta 12 hilabetez kontratatuta izango dugu. Beraz, urtean 720€ ordaindu beharko ditugu guztira.
 - **Babesletza-akordioak:** Aitana Bonmatí izango da gure enpresaren irudia, Instagrameko 100.000 jarraitzaileko 600€ - 2500€ artean kobra dezakete. Aitanak 1.500.000 jarraitzaile ditu, eta datu guztiak kontuan hartuta, Aitana 100.000 jarraitzaile bakoitzeko 2500€ kontratatzeak 37500€ kobratuko ditu gure enpresaren irudia izategatik. Gainera, Iberdrolak 70.000€ kobratuko ditu babesletza-akordioaren truke.
- **Hasierako ordainketa Jomari:** Ehuneko bat eramateaz gain, hasierako ordainketa bat emango dizugu, Jimak segurtasun pixka bat izan dezan ekoizten hasteko. Ordainketa hori 60.000€-koa izango da.
- **Egingo ditugun jarduerak:** “Funtsezko jarduerak” dokumentuan azaldu genituen jarduerak garatzea kostu bat izango dute enpresarentzat.
 - **Informazio guneak:** Urtean zehar, Espainiako 8 erkidegotan zehar mugituko gara urte bakoitzean, urtearen arabera lekuz aldatu ditugu stand-ak, eta horietan jarriko ditugu gure informazio-puntuak, informazio-puntu horretara edonor hurbildu daiteke informazioa eskuratzeko eta hitzaldietan parte hartzeko.

- Stand-en prezioa 200€-koa izango da, eta urtean Espainia osoan **8 informazio-puntu** jarriko ditugunez, akzio horren prezioa urtean **1600€**-koa izango da.
 - Horretaz gain, liburuxkak banatuko ditugu gure standetan. Stand bakoitzerako 1000 liburuxka inprimatuko ditugu; beraz, guztira **8000 liburuxka** inprimatu beharko ditugu, **41,19€** gastatuz.
- **Ekitaldiak:** Urtean zehar **4 ekitaldi** antolatuko ditugu gure enpresa, gure produktu guztiak eta informazioa osorik erakusteko eta hiri askoren arreta gune izan dadin. Ekitaldiak Bilbon egiten hasiko gara, gero Madrilan, Sevillan eta Bartzelonan. Ekitaldien enpresarekin lortutako akordio bati esker, ekitaldi bakoitzeko 3000€ ordaintzea lortu dugu, dena prezioan sartuta. Guztira, urtean **12.000€** gastatuko ditugu 4 ekitaldien artean
- **Bilboko denda:** “Bezeroekiko harremanak” entregan azaldu genuen moduan, Bilbon denda bat irekiko dugu. Denda berria izango denez, hasierako erreforma bat behar izango du eta hilabetero hainbat gastu izango ditu, esate baterako lokalaren alokairua, elektrizitate fakturak, langileen soldatak...
 - **Hasierako erreforma:** Lokala gure beharretara egokitzeko eta apaintzeko 100.000€-ko erreforma aurreikusten dugu.
 - **Alokairua:** 6500€ hilabetero. Beraz, 78.000€ urtero.
 - **Elektrizitatea:** Elektrizitateari dagokionez, merkataritza-lokaletako potentzia, gehienez, 10 kW-koa izaten da. Lokala egunean 12 orduz irekita badago, beraz (10 kWh x 12 ordu) 120 kWh. Gainera, kontuan hartuta elektrizitatearen batez besteko kostua kWh-ko 0,13€ dela (2023ko apirila), eguneko gastua (120 kWh x 0,13) 15,60 € izango litzateke. Kalkulu horren arabera, hileko batez besteko gastua 483,60€-koa izango litzateke, eta urtekoa, berriz, 5803,20€-koa.
 - **Langileen soldatak:** Gure dendan bi lan-kategoria daude. Proiektua hasten ari den taldeak, hau da, Josu Fernándezek, Maider Ojembarrenak, Alazne Bermejok eta Inés Sáezek, gu baikara dendaren web orria, sareak eta publizitatea garatzeko ardura hartzen dugunak. Guk astean 40 orduko ordutegia izango dugu, astelehenetik ostiralera, eta gure soldata aldatu egingo da irabazien arabera. Bestalde, bi langile kontratatuta izatea erabaki dugu, gure denda bakarraren mendekoak izan daitezten. Langile horiek astean 40 orduko lan-ordutegia izango dute astelehenetik larunbatera. Soldata berdina izango da bientzat: 25000€ gordin urtean

(1602,5€ garbi hilean). Horrek 50.00€-ko gastua eragingo dio enpresari urtean, hau da, 4166,66€ hilean.

KOSTU ALDAKORRAK:

- Kontratua Joma enpresarekin:** Normala denez, Jomak gure produktuak fabrikatzea eta banatzea ez zaigu doan aterako. Horregatik, gure asmoa Jomari diru-sarreraren ehuneko bat eskaintzea da, lan hori egitearen truke. Ehuneko hori % 15ekoa litzateke, eta, beraz, haiek diru gehiago edo gutxiago jasoko lukete gure salmenten arabera. Adibidez, 18 euro eramango lituzkete 120 euroko zapatila batzuetatik. Hau dena dela eta, ezin dugu kalkulatu unitateko kostu aldakorra zein izango den. Kostu aldakorra honez gain, Jomak gure produktuak ekoizten hasteko hasiera ordainketa bat egingo diegu, haien interesak gure salmenten arabera kaltetuta ez izateko.
- Zergak (sozietateen zerga):** Bizkian ordaintzen den sozietateen zerga diru-sarreraren %20-a da enpresa txikientzat. Hala ere, enpresa ekintzailea garenez, soilik diru-sarreraren %15-a ordaindu beharko genuke.

KOSTU FINKOAK	BILBOKO DENDA	Erreforma	70.000€
		Alokairua	78.000€
		Zerbitzu basikoak	5803,20€
	SOLDATAK		50.000€
	MARKETING-A ETA PUBLIZITATEA	Marketing-a	7200€
		Babesletza-akordioak	107.500€
	JARDUERAK	Informazio guneak	1.600,41€
		Ekitaldiak	12.000€
	HASIERAKO ORDAINKETA JOMARI		60.000€
	GUZTIRA		392.103,61€
KOSTU ALDAKORRAK	KONTRATUA JOMAREKIN	Irabazien %15-a	
	ZERGAK	Irabazien %15-a	

Datu hauek aztertuta hasierako inbertsioa gutxienez lokalaren erreforma eta lehenengo hilabeteen kostuak estali beharko lituzke. Beraz, gure ustez **hasierako inbertsioa 200.000€-koa** izan beharko litzateke, hasierako gastuak estaltzeko eta proiektuarekin hasi ahal izateko eta diru-sarrerak handitzen joateko. Badakigu kostuak oso handiak direla. Horregatik, azaldutako kopurua maileguen eta aurretik proposatu genituen jardueren bidez jaso nahi dugu. Badakigu zaila izango dela, eta gure asmoa lehenengo urteko bilakaera ikustea da, eta behin garapena ikusita, marketin eta publizitate asmoak jaitsi eta gastuak doituko ditugu, edo produktuaren hedapenarekin jarraituko dugu. Hori guztia lehenengo urteko salmenten arabera izango da.