



OINARRIZKO BALIABIDEAK

Gure enpresa finantzatzeko, hainbat oinarrizko baliabide eta estrategia erabiliko ditugu. Gure proiektuak behar duen finantziarioa modu egokian eta jasagarrian eskuratzeko da gure helburu nagusia. Gure jarduerak abian jartzeko eta etorkizuneko garapenerako **oinarri sendoak jarriko ditugu**.

Lehenik eta behin, **kapital propioarekin hasiko gara**, hau da, hasiera batean gure proiektua aurrera eramateko guk jarriko dugun dirua. Hasierako ekarpen hori, ezinbestekoa izango da beharrezko lehen baliabideak eskuratzeko, eta bakoitzaren ekarpena 5.000€-koa izango da, beraz, 4 pertsona garenez, 20.000€ izango ditugu. Kapital hori oinarri hartuta, gainerako finantzaketa iturriak osatzen joango gara.

Bigarrenik, gure enpresa **hasi berria denez**, elkarte txiki baten izaera daukagu. Horrek, pare-bat diru-laguntza jasotzeko aukera ematen digu. Esaterako, **udalak proiektu bakoitzeko 300 € eta 3.000 € arteko diru-laguntzak eskaintzen ditu**, eta gure jarduerak baldintzak betetzen baditu, laguntza horiek eskuratzeko eskabidea edukiko dugu. Beste diru laguntza bat ekintza zehatz batzuentzat, hau da, **ekitaldi berezietarako** emango digu. Hala nola tailerrak, jaialdiak edo kirol lehiaketak antolatzeak; kasu horretan, 100 € eta 1.000 € arteko diru-laguntzak eskuratu ahal izango ditugu.

Horretarako, **udalarekin harremanetan jarri gara**, herritarren parte-hartzearen edo gizarte-zerbitzuen arduradunarekin elkarrizketa bat edukitzeko. Horrela, eskuragarri dauden diru-laguntzen eta aurrekontu posibleen inguruko informazioa jaso ahal izango dugun, eta gure jarduerak finantzatzeko aukera gehiago identifikatu.



Bestalde, **crowdfunding kanpaina bat egingo dugu**, gure enpresaren helburua eta bildutako dirua zertarako erabiliko dugun azalduz. Crowdfunding plataformen bidez zabalkunde egokia lortu nahi dugu, eta kanpainaren mezuan nabarmen utziko duguna zera da: gure jarduerak **Aiztondo bailarako biztanleen onura** bermatzen dela. Honek babes handiagoa eta komunitatearen konpromisoa erakarri dezake.



Hala ere, aurreko baliabideekin behar adina diru lortu ezean, **inbertsore bat bilatzea** izango da gure hurrengo aukera. Inbertsore egokia aurkitzeko ahalegin berezia egingo dugu, gure negozioaren helburu estrategikoekin bat datorren norbait bilatuz. Hala ere, inbertsoreari ahalik eta diru gutxien itzultzea izango da gure helburua, finantza-karga arindu eta gure baliabideak eraginkortasunez kudeatzeko.

Azkenik, aurreko neurriak nahikoak ez badira edo ez baditugu lortzen, **bankuari mailegu bat eskatu beharko diogu**. Hala ere, neurri hau azken aukera bezala planteatzen dugu, izan ere, mailegu batek interesak ordaintzea eskatzen digu, eta hori saihesten saiatuko gara gure finantza-egonkortasuna bermatzeko.

