

9. KOSTUEN EGITURA



Atal honetan, negozio-eredu bat aurrera ateratzeak bere baitan dakartzan kostu guztiak definitu beharko dituzue.

- Kostu finkoak:

-Instalazio eta alokairuak: Ekoizpen lantegiaren alokairua, webgunearen sorrera eta softwarearen kudeaketa. Alokairua 1000 euro hilabetea.

-Webgunea: Webguneak eta online salmentak kudeatzeko plataforma eta zerbitzuak. Alde batetik, domeinuak urtean 10€ inguruko kostea du. Bestetik, gure webguneak erabiltzaile trafiko handiarentzat gaitasuna du eta honek hilabetero 100€-ko kostua du ekartzen digu. Webgunea diseinatu eta kudeatzeko gurako batek honetan lan egingo du, hilabetero 300€ irabaziko dituen. Webgunearen eguneratzeak eta mantentze lanek hilabetero 100€ inguruko kostea ekarriko dute eta azkenik ziurtagiri eta lizentzien kostua 60€-koa da, guztira urteko 6070€-ko kostua izanik.

- Kostu aldagarriak:

-Lehengaiak eta materialen kostuak: Itzalkiaren fabrikazioan erabiltzen diren materialak (altzairua, aluminioa, eguzki panelez egindako tela, motorra, bateria, etab.). Kostuak salmenta-bolumenaren arabera aldatzen dira.

-Logistika eta banaketa: Bidalketa eta biltegiatze gastuak, eta garraio gastuak unitate bakoitzaren arabera. Salmenta bolumena handitzen den heinean, gastuak aldatu egiten dira. Alde batetik, biltegiatzerako gunea gure lokal batean izango dugu eta garraio kostuak sonbrilla bakoitzeko 5€koak izango dira *Correos* bidez bidaliko direnak.

-Marketin eta publizitate kanpainak: Online eta offline publizitate eta marketin gastuak, honek ez digu kosturik ekarriko, izan ere, gaur egun dauzkagun adimen artifizialeko tresnei esker, guk bertan sor ditzazkegu gure iragarkiak eta lelo publizitarioak.

-Erabiltzaileak eta mantentze gastuak: Sonbrillaren unitate bakoitzaren mantentze-lanak eta beharrezko piezen erosketa, hauen erabilera bolumenaren arabera da. Hau guk bertan kudeatuko dugu, piezaren bat falta edo puskatzen bada, bezeroari gehituko diogu kostua eta gu bertan joango gara arazoa konpontzera, beraz, ez du inongo kosturik izango.

• Eskala-ekonomiak:

-Ekoizpenaren kostu txikiagotzea: Salmenta bolumena handitzen denean, unitateko kostuak murriztu egiten dira. Adibidez, materialen erosketa handitu ahala, hornitzaileek prezio hobetuak eskaintzen dituzte. Beraz, enpresa handitzen den elean kostuak murrizten joango gara.

-Automatizazio eta ekoizpen handitzea: Ekoizpen prozesuaren automatizazioa (adibidez, ekoizpen linea automatikoak edo muntaketa prozesuak optimizatzea) kostuak txikiagotzen ditu, eta produkzio bolumena handitzea ahalbidetzen du. Baina, hasiera batean inbertsio handia ekarriko digu, etorkizun batean egin beharrezkoa.

-Logistika eta banaketa: Aurretik aipatu bezala, hasiera batean bidalketak *Correos* bidez egingo ditugu, pakete bakoitzeko 5€-ko kostua izanik. Hala ere, bidalketa handituz gero, garraio kostuak ere hobetu ditzazkegu, ibilgailu handiagoak erabiltzea edo hornitzaileekin prezio hobeak negoziatzea ahalbidetuz.

• Hedapen-ekonomiak:

-Merkatu berrietan sartzea: Merkatu berrietan sartzeak kostu-finkoak zabaltzen ditu (esaterako, publizitate eta marketin kanpainak eginez), baina horrek salmentak handitzen ditu, eta errentagarritasuna handitzen da, etorkizunean erabaki beharrezko kontuak dira hauek.

- **Laburpena:**

-Kostu finkoak etengabeko gastuak izango dira, merkatuaren eskariaren arabera ezingo ditugunak aldatu. Instalazioetako gastuak nagusiak izanik, webgunearenekin batera.

-Kostu aldagarriak salmenta bolumenaren arabera aldatuko dira.

Lehengaiak eta logistika gastuak, esaterako, produkzioa eta salmentak handitzen direnean igoko dira.

Laburbilduz, hasiera batean lan handia ekarriko digu proiektu honek baina salmentak handitu ahala, berehala iritsiko dira irabaziak.