



4. DIRU-ITURRIAK

Negozio berri batekin ekin baino lehen, ezinbestekoa da jakitea zeintzuk izango diren gure diru-sarrerak, eta nondik eta nola eskuratuko ditugun. Beraz, ikerketa txiki bat aurrera eraman dugu.

Printzipioz, gure kiten irabaziak ordainketa bakarrekoak dira, aktiboen salmenta bidez eskuratuak. Gure prezioak finkoak izango dira ustekabeko aldaketarik egin behar ez badugu, eta ez dugu finantziazio internorik jarri izan behar.

Ezer baino lehen, aurrekontu bat egin genuen, hornitzaile desberdinak konparatuz. Zer material behar genituen, bakoitzeko zenbat unitate eta hauen prezioa jakiteko modua izan zen. Proposatutako **100 kit-ak** sortzeko **645,50 euro** gastatu ditugu. Honek esan nahi du **prezio unitarioa 6,455 eurotan** kokatzen dela sortutako kit bakoitzerako.

Instrukzio txukun eta zehatzak, kalitatezko serigrafia eta ideia originala eskaintzen ditugu, baita 8 joko desberdin kit mugikor eta eroso berdinen barne. Eskaintzen duguna eta produktuaren ezaugarriak kontutan izanda, gure azterketaren emaitza da kit bakoitzaren prezioa **20-30 euro ingurukoa** izan beharko liratekeela. Dena den, ezin dugu ahaztu kit-a ez dela osatuta entregatuko, eta azken materialak bezeroak eskuratu behar dituela, hau da; txapak eta eskulanetarako artaziak. Nahi izanez gero, koloretako margoak bezalakoak erabili ditzazkete guztiz pertsonalizatzeko. Hala izanik, prezioa 10 euro inguruan finkatzea pentsatu dugu.

Modu honetan, gure irabazi-marjina %55-ekoa izango litzateke. Jostailuaren industrian (gure sektorea), ohiko marjina %20-40 ingurukoa da, eta gure lehentasuna dirutza handia egitea ez dela pentsatzen badugu, zenbakiak ezin hobeak dira. Prezio honi BEZ-a gehitu beharko genioke, 12'1 eurotan utziko gintuzkeena. Kalkuluak egin ondoren, 645,50 eurotako inbertsio originala berreskuratzeke 54 kit saldu behar ditugula ondorioztatu dezakegu (653'4 euro); hau da, produkzioaren erdia baino pixka bat bat gehiago.



Gainera, kit-ak banatzeko garraioa eta kostuarekin kontatu beharko genuke, hau bezeroak aparte ordaindutako gastua izanik. Kit-ak orokorrean gure web-gunetik, enpresa azokan (Urtarrilak 28 Santa Barbara enparantzan) eta Mendizabala zentroan salduko dira.

Honetaz aparte, sare sozialak eta web-gunea nahiko erabiltzeko asmoa dugunez, **publizitatea** diru-sarrera extra bat izan liteke. Hilero jasoko genukeen ordainketa bat gehituko genuke iragarri nahi diren enpresen partetik. Horrela balitz, kit-en salmentek irabazien %80 inguru suposatuko lukete, eta publizitateak, berriz, %20.