

DIRU-SARREREN ITURRIAK:

1. **Produktuen salmenta:** Proiektuaren oinarritzko diru-sarrera iturri nagusia ile-lehorgailu isilak saltzea izango da. Produktua online dendetan (Amazon, web orri propioa, etab.) eta denda fisikoetan (elektronika denda edo etxeko tresnak saltzen dituzten saltokiak) eskaintzea da helburua. Sekadoreak ezaugarri bereziak izango ditu, hala nola isiltasuna, eta horrek eskaintza desberdintzen lagunduko du.
2. **Pre-venta edo crowdfunding kanpainak:** Hasierako diru-sarrera bat lortzeko, crowdfunding plataformak (Adibidez, Kickstarter edo Indiegogo) erabil daitezke. Horrela, produktua merkatuan sartu aurretik, lehen bezeroek produktua aurrez erosi eta proiektua finantzatu dezakete. Hori proiektuaren garapena bizkortzeko eta arrakasta lortzeko aukera bat da.
3. **Inbertsioak eta finantzaketa kanpainak:** Proiektuaren aurrerapenari laguntzeko, inbertsio pribatuak bilatzea edo negozioaren garapenerako finantzaketa jasotzea aukera bat izango da. Teknologia berritzaileak eta isiltasunaren premia duten produktuek inbertitzaileak erakartzea ahalbidetzen dute.
4. **Osagarriak eta produktu gehigarriak:** Sekadorearen inguruko osagarriak eta zerbitzu gehigarriak eskaintzea beste diru-sarrera iturri bat izan daiteke. Adibidez, sekadorearen pieza ordezkioak, txapelak, estaldurak edo musika sistema integratuak bezalako osagarriak saldu daitezke. Horrek erabiltzaile esperientzia hobetzen lagunduko luke.
5. **Lizentzako edo argitaratze hitzarmenak:** Beste aukera bat izango da produktuaren patentazioa eta erregistratzea, eta horren ostean, lizerzu bat egitea. Beste enpresa batzuekin hitzarmenak egiteko aukera izan daiteke, sekadorearen teknologia edo diseinuaren erabilera eskaintzeko.

Proiektuaren diru-sarreraren iturri horiek, sekadore isilaren kasuan, produktuaren merkaturatzea eta osagarriak saltzea bultzatuko lukete, eta horrek etorkizuneko arrakasta eta garapenari lagunduko lioke.

DIRU-SARREREN ITURRIEN HAZTAPENA:

1. **Lehenengo etapa:** Hasierako finantzaketa eta prototipoa
 - Crowdfunding (Finantzaketa kolektiboa): Hasierako diru-sarrera lortzeko, crowdfunding kanpainak erabiliko dira. Horrela, komunitateari aurkezteko sekadorearen prototipoa finantzatu ahal izango da. Horrekin batera, lehen salmentak eta interesatuak erakarriko dira. Hasierako inbertsioa eta finantzaketa izango da fase honetan, eta diru-sarreraren iturri nagusia crowdfunding plataforma izango da (adibidez, Kickstarter edo Indiegogo).
2. **Bigarren etapa:** Produktuen salmenta eta merkaturatzea
 - Online salmentak: Crowdfunding kanpainarekin lortutako finantzaketa baliatuz, sekadore isila merkaturatu ahal izango da online plataformetan (Amazon, web orri propioa, etab.), eta horrek diru-sarrerak etengabe bideratuko ditu. Hasierako salmentek gero eta gehiago hedatzea espero da, eta online dendetan sarrera handitzea izango da diru-sarrerak areagotzeko bidea.
 - Saltoki fisikoetan salmentak: Produktua denda fisikoetan ere saldu daiteke (elektronika denda edo etxeko produktuaren saltokiak), eta horrek salmenten hazkundea sustatuko du. Horrela, produktuaren eskuragarritasuna zabaltzeko egingo da, eta bezero gehiagorengana iritsiko da.
3. **Hirugarren etapa:** Osagarriak eta zerbitzu gehigarriak

- Osagarriak eta gehigarriak: Diru-sarreraren iturri berri bat izango da sekadorearen osagarriak (adibidez, ordezkotza piezak, estaldurak edo filtroak) eta zerbitzu gehigarriak eskaintzea. Osagarriak saltzea edo sekadorearen erabilera gehiago emateko eskaintza gehigarriak, bezeroek erosteko aukera izango dute.
4. **Laugarren etapa:** Inbertsioak eta eskala handitzea
- Inbertsioak lortzea: Proiektua arrakasta izanez gero, inbertsio pribatuak bilatzea izango da diru-sarreraren iturri handiena. Inbertitzaileek sekadorearen potentziala eta merkatuaren harrera ikusita, finantzaketa emango dute, eta produkzioa handitu ahal izango da. Inbertsioak bilatzea produktua eskala handiagoan ekoizteko eta merkatuan presentzia handiagoa izateko aukera emango du.
5. **Bosgarren etapa:** Nazioartekotzea eta lizentziak
- Nazioarteko merkatuetara zabaltzea: Sekadore isilak nazioartean saldu ahal izatea diru-sarrera iturri berria izango da. Merkatu berrietan sartzea eta produktuaren arrakasta globalizatzea izango da hurrengo pausoa.
 - Lizentziak eta patenta: Produktuaren patenta eta teknologia lizentziatzeko aukera izango da, eta horrek diru-sarrera pasiboak sortuko ditu, beste enpresek sekadorearen teknologia erabiltzeko baimena eskatuz gero.

Laburbilduz: Diru-sarreraren iturriak hasierako crowdfunding kanpainetatik sortzen dira, salmenta online eta dendetan, osagarri eta zerbitzu gehiagotan, eta inbertsioak eta nazioartekotzean aurrera egin ahala, proiektuak hazkunde etengabea izango du.

HASIERAKO INBERTSIOETARAKO SARRERAK:

1. **Crowdfunding (Finantzaketa kolektiboa):** Proiektua martxan jartzeko eta prototipoa garatzeko diru-sarrera nagusia crowdfunding kanpainetatik etorriko da. Plataformak, hala nola Kickstarter edo Indiegogo, erabiltzen dira proiektuaren aurkezpena egiteko eta lehenengo bezeroei aurrez sekadorearen salmenta eskaintzeko. Hasierako inbertsioak crowdfunding bidez lortzen dira, eta horrek produktuaren prototipoa garatu eta merkatura atera ahal izateko balioko du.
2. **Pertsonei edo inbertsioei zuzendutako finantzaketa:** Hasierako sarrerak, baita ere, inbertsio pribatuen edo seed funding izeneko finantzaketen bidez lortzen dira. Proiektuaren hasierako arrakasta eta merkatuan duten interesaren arabera, inbertitzaileek diru-laguntza eman dezakete sekadorearen garapen eta ekoizpen prozesuetan. Inbertsioak bilatzea izango da diru-sarrerak lortzeko beste aukera bat, eta hori proiektuaren hazkundera eta eskala handitzea ahalbidetuko du.
3. **Aurrez aurreko salmentak eta "pre-order" kanpainak:** Hasierako inbertsioak aurrez aurreko salmentetatik ere etorriko dira. Proiektuaren webgunean edo crowdfunding plataformetan, bezeroek sekadore isilaren lehen unitateak erosi ahal izango dituzte. Horrela, produktua fabrikatzen hasi aurretik, lehenengo diru-sarrerak lortu daitezke eta horrek proiektua aurrera eramateko beharrezko baliabideak eskainiko ditu.
4. **Laguntza eta diru-laguntzak:** Beste sarrera iturri bat izango da erakunde publikoek edo pribatuek eskaintzen dituzten laguntza ekonomikoak. Teknologia berritzaileak eta ingurumenarekin lotutako proiektuak finantzatzeko diru-laguntzak izan daitezke, eta horiek hasierako inbertsioetarako baliagarriak izango lirateke.

Laburbilduz, hasierako inbertsioetarako sarrerak crowdfunding kanpainetatik, inbertsio pribatuetatik, aurrez aurreko salmentetatik eta laguntza publikoak edo pribatuek emandako diru-laguntzetatik etorriko dira, proiektuaren lehen pausoa aurrera egiteko.

