

KOSTUAK:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Jl6GAqjiv4fsDm9dfWhMcPXqTbNWW0DL7qHU-8OSKyq/e/dit?gid=243576121#gid=243576121>

excel honetan ageri dira kostu guztiak

HASIERAKO INBERTSIOAREN KOSTUAK:

1. Lokalaren prezioa

Lokalaren kostua: 100.000€

Formalizazio gastuak: lokalaren prezioaren % 8: 8,000€

Mailegu-sarrera (lokalaren prezioaren % 20): 20,000€

Hileko batez besteko soldata 100 k-ko (% 0,75): 9,000€ urtean

Tokiko guztizko partziala:

Lokalaren prezioa + formalizazio-gastuak + mailegu-sarrera + urteko batez besteko hilekoa: 137,000 (tokiko hasierako inbertsioa).

2. Zergak eta aseguruak

Zerga arruntak, zaborrak eta urak: 300,000€

Formalizazio-gastuak: zergen eta aseguruaren % 8: 24,000€

Maileguaren sarrera (% 20): 60,000€

Hileko batez besteko soldata 100 k-ko (% 0,75): 27,000€ urtean

Zergak eta aseguruak, guztira: 411,000€ (hasierako inbertsioa zerga eta aseguruetan).

3. Euskarri digitala

App-a sortzea: 0€

Webgunea: 300€

Domeinua: 5€

Euskarri digitalaren guztizko partziala:

300 + 5 = 305€ (inbertsioa euskarri digitalean).

4. Enpresaren alta

Sozietate mugatuaren kapital soziala: 3,000€

Bazkide kopurua: 5€ (ez dio zuzenean kostuari eragiten, datu informatibo bat baino ez)

Langile kopurua: 0€ (ez dago hasierako soldata definiturik)

Enpresaren altaren guztizko partziala:

Kapital soziala: 3,000€ (hasierako gastua).

5. Jarduera arruntari lotutako gastuak

Hornidurak (argia, ura, berokuntza): 300,000€ urtean

Internet eta telebista: 0€

Aholkularitza fiskala + lanekoa + gestoria: 150 hilean* 12 hilabete = 1,800€ urtean

Abokatuak eta beste euskarri batzuk: 100 hilean* 12 hilabete = 1,200€ urtean

Marketina eta sare sozialak: 25 hilabete* 12 hilabete = 300€ urtean

Hornikuntza eta lehengaiak: 132,000 hilean* 12 hilabete = 1,584,000€ urtean

Networkinga eta ekitaldiak: 100 hilean* 12 hilabete = 1,200€ urtean

Jarduera arruntari lotutako gastuen guztizko partziala:

300,000 + 1,800 + 1,200 + 300 + 1,584,000 + 1,200 = 1,888,500€

6. Hasierako inbertsioaren guztizko zenbatetsia

Zenbatetsitako partida guztiak batuta:

Lokala: 137,000€

Zergak eta aseguruak: 411,000€

Euskarri digitala: 305€

Enpresa altua: 3,000€

Ohiko jarduerari lotutako gastuak: 1,888,500€

Zenbatetsitako hasierako inbertsioa, guztira: 2,439,805€

7. Ondorioa:

Proiektu honen hasierako inbertsiorako aurreikusitako guztizko kostua 2,439,805€ izango litzateke. Kalkulu horretan sartzen dira lokala erostearekin lotutako hasierako kostu guztiak, zergak eta aseguruak, euskarri digitala, enpresaren alta eta gastu operatiboak.

BALORAZIO OROKORRA:

Zure proiektua, soinu gabeko lehorgailu bat eta bozgorailu bat doan eskaintzea, bezeroaren integrazioa kontuan hartuta oso ideia interesgarria eta berritzailea da. Horrela, bezeroari esperientzia eroso, pertsonalizatua eta atsegina eskaintzea bilatzen duzu. Hemen, zure proiektuaren ikuspegi orokorra baloratuz, zenbait arlo aztertu ditut:

1. Bezeroaren Esperientzia eta Edertasunaren Aldaketa:

- Lehengailu soinu gabeko aukera eskaintzea, eguneroko errutinan zarata murrizteko aukera emanez, bezeroaren egonaldia eta esperientzia hobetu egiten ditu. Gainera, bozgorailua doan eskaintzea esperientzia gehiago hobetzen du, batez ere musika edo beste entretenimendu bat eskaintzeko lehorgailua erabiltzen den bitartean.
- Hala ere, garrantzitsua da bozgorailuak erabiltzailearen beharretara egokitu behar duela, egokia izan behar duelako lehorgailuaren erabilera egoki baterako. Beraz, bi produktuen arteko elkarrekintza eta harmonia ezinbestekoak izango dira.

2. Bezeroaren Integrazio Aktiboa:

- Bezeroaren esperientzia pertsonalizatua eta egokitutako produktu bat eskaini nahi duzunez, garrantzitsua da bezeroekin elkarrekin aktibo bat izatea. Horrela, lehorgailuaren eta bozgorailuaren erabilerari buruzko feedback-a biltzea, eta produktuaren diseinua etengabe hobetzea, izango da proiektuaren arrakasta.
- Bezeroari egokitutako komunikazioa (marketin kanpainak, sare sozialen bidezko promozioak, edo bezeroaren informazioa hartzea) bezeroaren harremana eta leialtasuna sustatzen lagunduko du.

3. Produktuen Sinergia eta Teknologiaren Integrazioa:

- Bi produktuak (lehorgailua eta bozgorailua) elkarrekin koordinatzea eta integrazio teknologikoa garatzea oso garrantzitsua izango da. Adibidez, bozgorailuak automatikoki egokitu beharko luke lehorgailuaren erabileran sortzen den zarata, eta horrek produktu biak osagarri bihurtuko litzuke. Hori erraztuko luke bezeroari integratutako eta sinplea den esperientzia bat eskaintzea.
- Era berean, erabiltzaileek erraz konfiguratu edo pertsonalizatu ahal izango dituzte bi produktuak, eta horrek bezeroaren kontrol eta gozamina handituko du.

4. Postventa eta Laguntza:

- Bezeroaren integrazioan, postventa funtzionalitatea ere garrantzitsua da. Produktuen erabilera argia eta doako laguntza zerbitzua (tutorialak, laguntza txat bidez, etab.) eskaintzeak bezeroaren fideltasuna lortzen lagunduko du. Horrela, bezeroek ez dute izango zalantzarik eta beti izango dute baliabide egokiak euren esperientzia ondo bizitzeko.
- Gainera, produktuari buruzko feedback eta iritziak biltzea garrantzitsua izango da, etorkizuneko hobekuntzak egiteko.

5. Marketin eta Promozio Aholkularitza:

- Bezeroen segmentazioa eta produktuaren promozio pertsonalizatuak arrakasta izan dezakete, lehorgailuaren eta bozgorailuaren ezaugarriak bezeroaren interesetara egokituz. Horrek kanpaina eraginkorrak eta irismena handiagoa lortzeko aukera emango du.
- Bezeroen esperientziak eta beren iritziak partekatzea (testimonios) osagai garrantzitsuak izango dira proiektuaren arrakastan, beste bezero potentzialak erakartzeko eta produktuaren kalitatea bermatzeko.

6. Fidelizazioa eta Harreman Luzeak:

- Bezeroaren integrazioak eragindako esperientzia hobeak eta produktuen hobekuntzak etengabe eskaintzea bezeroen leialtasuna sustatuko du. Gainera, bezeroek lehenengo erosketa egin ondoren, deskontuak edo beste produktu eskusiboak eskainiz, harreman iraunkorrak garatzea garrantzitsua izango da.

Balorazio Orokorra:

Zure proiektua oso potentziala du bezeroaren esperientzia optimizatzeko eta produktuen integrazioa errazteko. Bezeroaren esperientzia hobetzeko eta pertsonalizatzeko saiakera egokia da, eta teknologiaren integrazioa bi produktuen artean funtzionalitate harmonikoa sortzen lagunduko du. Hala ere, teknologia eta interakzioaren erronka nagusia izango da, bi produktuak elkarrekin eraginkortasunez funtziona dezaten eta bezeroarentzako benetako balioa eskaini dezaten.

Aholkularitza: Bezeroaren sentibilizazioa eta marketin estrategia pertsonalizatuak bultzatzea, eta bezeroaren iritziak etengabe jasotzea, ezinbestekoa izango da produktuaren arrakasta eta fideltasuna lortzeko.

Proiektu honen arrakasta, azken finean, bezeroaren integrazioaren mailan eta produktu biak elkarrekin eskainitako balioan oinarrituko da.