

4. DIRU-ITURRIAK

Zorionbide enpresaren diru-iturriak gure zerbitzuen prezioen egituraren eta bezeroen kopuruan oinarritzen dira. Helburua ezkontza bakoitza pertsonalizatzea da, bezeroen beharren eta nahiaren arabera, eta hori gure tarifetan islatuko da. Hemen daude gure zerbitzu nagusien prezio-tarteak:

Lehenik eta behin, **Oinarrizko Ezkontza Pack-a** eskaintzen dugu, 50 gonbidatu arteko ezkontzetarako diseinatuta. Pack honek barne hartzen ditu tokia erreserbatzea, dekorazioa, loreak eta argazkilaritza zerbitzu profesionala. Prezioa, guztira, 10.000 euro artean dago. Zerbitzu hau bikote askorentzat egokia da, kostu moderatua mantentzen duelako.

Bigarrenik, **Estandar Ezkontza Pack-a** proposatzen dugu, 50 eta 100 gonbidaturen arteko ezkontzetarako. Aurreko zerbitzuez gain, catering zerbitzua eta musika talde edo DJ bat kontratatzea ere gehitzen dira. Prezio-tartea zabaltzen da, 20.000 euro artekoa izanik, eta aukera hau bikote gehiagoren beharretara egokitzen da.

Hirugarrenik, **Premium Ezkontza Pack-a** dugu, 100 gonbidatu baino gehiago dituzten ezkontzetarako. Zerbitzu honek aurreko guztiak biltzen ditu eta, gainera, logistikaren koordinazioa eta gonbidatuentzako opariak eskaintzen ditu. Aukera hau luxu eta xehetasun gehiago nahi dituzten bikoteei zuzenduta dago, eta bere prezioa 50.000 euro edo gehiagoko tartekoa da.

Horrez gain, **Zilarrezko eta Urrezko Ezkontzak** ospatzen dituzten bikoteentzako zerbitzuak ere eskaintzen ditugu. Hauek, oro har, 10.000 eurotik gorako kostua izan dezakete, zerbitzuen pertsonalizazio-mailaren arabera aldatuz.

Diru-iturri nagusiez gain, Zorionbide-k **zerbitzu gehigarriak** ere eskainiko ditu. Gonbidapen pertsonalizatuak diseinatzea eta ekoiztea 2 eta 5 euro bitarteko kostua izango du gonbidapen bakoitzeko. Era berean, lore-eskaintza bereziak ere eskaintzen ditugu, prezioak 50 eta 200 euro artean izanik. Zeremonia zibil edo erlijiosoen aholkularitza espezifikoa ere posible da, 300 eta 500 euro bitarteko prezioan.

Gure diru-sarreraren aurreikuspena optimista da, lehen urtean 15-20 ezkontza antolatzea baitugu helburu. Zehazki, Oinarrizko "Pack"-aren bidez 30.000 eta 50.000 euro artean bilduko genituzke. Estandar "Pack"-a 80.000 eta 100.000 euro artean ekarriko lituzke, eta Premium "Pack"-ak, berriz, 200.000 eta 250.000 euro artean. Eta Zilarrezko eta Urrezko ezkontzak kontuan hartuta, 60.000 eta 75.000 euro bitartean. Guztira, urteko diru-sarreraren aurreikuspena, 15 edo 20 ezkontza antolatzea lortuz gero, 370.000 eta 475.000 euro bitartekoa da. Hau nahikoa izango da gure lehen urteko gastuak estaltzeko eta etekinak lortzeko.

Azkenik, diru-iturri hauez gain, Zorionbide-k Eusko Jaurlaritzaren eta Bizkaiko Foru Aldundiaren laguntza eta **diru-laguntzak** jasotzeko aukera izango du. Laguntza horiek gure enpresaren martxan jarraitzeko ezinbestekoak izango dira, hasierako kapitala ziurtatuz eta gure zerbitzuen kalitatea mantenduz.

https://www.euskadi.eus/ayuda_subvencion/2024 (Eusko jaurlaritzarena)

<https://www.bizkaia.eus/home2/archivos> (Bizkaiko Foru Alundiarena)

Mailegu bat eskatuko diogu bankuari gure gastuak ordaintzeko hala nola lokairua, altzariak etab. Mailegu hori 120.000 € izango da. (Simulagailua bakarrik 100.000 euro jartzen utzi gaitu, baina horrela gutxienez ideia bat izan ahal dugu, zer nolako interesak izango diren).

Resultado de la simulación del préstamo

Simulación realizada a petición del cliente (09/01/2025)

Préstamo Personal Santander

 Importe préstamo 101.000,00 €		 Plazo total 7 años	La TAE variará por el cobro de una comisión de apertura porcentual y en función del plazo de amortización elegido. El TIN, la TAE y la comisión de apertura del préstamo dependen del perfil crediticio del cliente. Consulta online o en oficina tu oferta personalizada.

<https://www.bancosantander.es/particulares/prestamos/simulador-prestamos->

Mailegua: <https://drive.google.com/file/d/12jPOCeATOW6P2bgbSKe51>

4.1. ERRENTAGARRITASUNA HILABETERO: Noiz hasiko gara errentagarritasuna izaten?

Gure enpresa **urtarrilean** zabalduz, lehenengo 4 hilabeteak ez genituzke irabazirik izango, hilabete hauetan ez direlako ezkontzak ospatzen. Baina hilabete hauetan, marketing lana egiten ibiliko genuke **Maiatzan**, gure lehenengo irabaziak izaten hasiko ginateke (hilabete honetan ezkontzak ospaten hasten direlako), baina ekainara arte ez dugu errentagarritasunik izango.

Ekaina eta uztailean irabazi maximoak izango genituzke eta azkenik, **urritik aurrera** ez genituzke irabazirik izango (ezkontzak normalean hilabete hauetan ez direlako ospatzen). Errentagarritasuna ateratzeko, guk oinarri bezala hartu dugu urte batean 15 ezkontza eginez gero zenbateko mozkinak izango genituzke gutxi gora behera.

Kalkuluak egiterakoan konturatu gara, hilabete gehienetan ez genituzkeela irabazirik izango, baina hau gure enpresarentzat ez da problema bat, irabaziak izango ditugun hilabeteen diru kantitatearekin nahikoa delako. Gure urte osoko irabaziak, 250.000 eta 300.000 euro artean egongo litzateke.

Gastu hauek zehazki azaltzeko, eta hobetu ulertzeko, taula bat prestatu dugu:

<https://docs.google.com/document/d/1yCTOoJfiVwoE5W2kHeLm2xivwtBK8Rgt>