

4. DIRU ITURRIAK

Gure enpresa sortzeko diru laguntza desberdinak izango ditugu. Enpresa hau Arabakoa denez, hiri honetan ikusi dugu enpresa berriak sortzera doazen pertsonentzat hainbat laguntza daudela eskuragarri. Bic Araban laguntzak eskatzeko aukera zabalik dago 2025eko Mailatzaren 1era arte. Laguntza hau sormenarentzat dagoela eginda aipatzen da, eta 80.000€ra artekoa da. Aipatzen da bereziki enpresa berriei zuzenduta dagoela, Arabako enpresei hain zuzen ere.



Bestalde, Oral b-ren publizitatearekin ere dirua lortuko dugu, besteak beste.

Gure produktua ordaintzeko, bezeroak ordainketa bakarrarekin eskuil pertsonalizatua lortu ahalko du. Aldiz, beharrezkoa izango da eskuila denbora batera aldatzea, nahiz eta eskuilaren kutxan produktua bera esterilizatu izan. Zuntzak zabaltzen joaten dira erabilerarekin eta ez baditu aldatzen, eraginkortasuna galduko du eskuilak. Beraz, pazienteari errazago egiteko eta ohartarazteko, produktuak berak adieraziko du zerbait aldatu behar denean. Ordainketa motari dagokionez, modu honetan errepikakorrek izango dira bezeroak zerbait aldatu nahiko balu, hasieran eskuila erosteaz gain, periodikoki zuntzak edo bestelakoak erosten egongo litzatekelako. Ordainketa bakarrekoa izango litzateke erosleak eskuila denbora mugatu batean erabiltzeko erosiko balu, beste ezer erosi gabe. Dena den, pazienteak erabakitzeko aukera izango du momentu guztian. Hori bai, inpresioak egitera joaten denean klinikara, bertako profesionalek beharrezko informazioa emango diote, eskuila ondo ez erabiltzearen albondorio guztiak ere aipatuz.

Gure enpresak salduko duen produktua aktiboen salmenta izango da, hau da, guk produktu bat sortuko dugu makina batzuen bitartez eta ondoren saldu egingo dugu,

dirua irabaziz. Eskuil automatiko eta pertsonalizatuen enpresa batentzat, gure kasuan den bezala, diru-sarrerak batez ere kontsumitzaileei produktu horiek saltzetik etorriko lirateke. Imajinatu saltzen duzun eskuil bakoitzeko dirua irabazten dugula. Gure makinak (aktiboak) modu eraginkorrean erabiltzen baditugu, eskuil gehiago ekoiztu eta salduko ditugu. Gure makinaria (aktiboak) erabiliz onak izanda, diru gehiago irabaziko dugu, hau da, diru sarrera gehiago izango ditugu. Beraz, kalitate hoberena izango dugu prozesu guztian.

Gure produktuaren prezioari dagokionez, dinamikoa izango da. Jakinaeren gainean gaude finkoak eta dinamikoak bakoitzak beraien alde onak eta ez ain onak dituztela, eta finkoa askoz erosoagoa dela bezeroentzat. Azkenean azken honek segurtasuna ematen die beraiei, jakiteak prezioa beti berdina izango dela, nahiz eta denpora pasatu izan. Baina, kontutan izan behar dugu garaiak aldatzen doazela, ekonomiarekin batera. Hasieran guk prezio baten izan genezake gure produktua, baina guk erosten ditugun materialen prezioak eta bestelako laguntzenak igotzen badira, gure eskuilaren prezioak ere gora egin beharko du. Prezio dinamikoan ezaugarri batzuk hartuko dira kontutan. Alde batetik malgutasuna daukagu. Produktuaren prezioa, aurretik esan bezala, hainbat faktoreren arabera alda daiteke. Bestalde, diru sarreren optimizazioa ere kontutan izan behar dugu, azkenea prezioa aldatzeko aukera izanda, diru sarrerak maximizatzea ahalbidetuko du. Alde ez ain ona izango litzateke konplexuagoa dela dinamikoa finkoa baino, sistema aurreratuak eta analisiak beharko direlako prezioak modu eraginkorrean doitzeko, baina luzera onurak ekarriko dizkigu eta egindako esfortzu eta ahaleginak fruituak emango ditu.