

KOSTU EGITURAK

Gure proiektua aurrera eramateko, hainbat gasturi aurre egin behar diogu. Kostu-egiturak argi eta garbi zehaztea oso garrantzitsua da, enpresa bideragarria dela erakusteko eta epe luzera jasangarria izan dadin. Gure kasuan, kostuak kostu finkoetan eta kostu aldakorretan banatzen dira, eta horiez gain, eskala-ekonomiak eta hedapen-ekonomiak ere kontuan hartzen ditugu.

Hasteko, kostu finkoak enpresak erabiltzaile kopurua edozein dela ere ordaindu behar dituen gastuak dira. Kostu hauek ezinbestekoak dira proiektua martxan mantentzeko. Gure proiektuan, kostu finko nagusienak oinarritzko langileen soldatak dira, 2.500 eurokoak. Langile hauek aplikazioaren garapena, mantentzea eta kudeaketa bermatzen dute. Bestalde, legeekin eta administrazioarekin lotutako gastuak ditugu, 900 eurokoak, enpresaren jarduera legezkoa eta egokia izan dadin. Horrez gain, software-lizentzien kostua ere kontuan hartu behar da, 150 eurokoa, aplikazioa garatzeko eta kudeatzeko beharrezkoak diren tresnak erabiltzeko. Azkenik, webgunearen domeinua eta hosting-a beste kostu finko garrantzitsu bat dira, 50 euroko kostuarekin. Guzti hau kontuan hartuta, gure kostu finko totalak hileroko 3.600 eurokoak dira.

Bigarrenik, kostu aldakorak ditugu, hau da, erabiltzaile kopuruaren edo jarduera-mailaren arabera aldatzen diren gastuak. Kostu aldakor nagusietako bat zerbitzariaren erabilera-kostua da, 5 euro erabiltzaileko, nahiz eta etorkizunean aldatu daitekeen. Horrez gain, ordainketa-plataformen komisioak ere badaude, hala nola, Stripe edo PayPal, zeinek %2,9 + 0,30 euro transakzio bakoitzeko kobratzen duten. Aplikazioa App Store edo Play Store bidez banatzeak ere kostua du, %15etik %30era bitarteko komisioarekin.

Beste kostu aldakor garrantzitsu bat erabiltzaileen laguntza-zerbitzua (support) da, 2 euro erabiltzaileko, erabiltzaileek izan ditzaketen zalantzak edo arazoak konpontzeko. Gainera, publizitate-kanpainak ere gastua garrantzitsuak dira proiektua ezaguna egin dadin. Google eta Instagram bidezko iragarkiek 1,5 euroko kostua dute erabiltzaileko, baina influencerrekin edo kanpaina bereziekin egindako publizitatea garestiagoa izan daiteke, 500 eta 1.500 euro artekoa, kanpainaren arabera.

Gure negozio-ereduak eskala-ekonomiak aprobetxatzeko aukera ematen du. Izan ere, erabiltzaile gehiago ditugunean, erabiltzaile bakoitzeko kostua txikiagoa da, sistema berak milaka ikasleri zerbitzua eman baitezake kostu handirik gehitu gabe. Hasierako garapen-kostua, beraz, hazkundearekin amortizatzen da.

Horrez gain, hedapen-ekonomiak ere badaude gure proiektuan. Aplikazioa beste arlo batzuetara zabaltzeko aukera dugu, hala nola Lanbide Heziketarako orientazioa, masterretarako testak edo lan-orientazioa. Algoritmo bera hainbat zerbitzutarako erabiltzeak kostuak murrizten laguntzen du, eta ikastetxeekin eta unibertsitateekin lankidetzak egiteak ere efizientzia handiagoa ekar dezake.

Ondorioz, gure proiektuaren kostu-egitura ondo definituta dago, kostu finko eta aldagarri guztiak argi zehaztuta. Horrek aukera ematen digu gure enpresa ekonomikoki bideragarria dela erakusteko eta etorkizuneko hazkundea modu errealistan planifikatzeko.