

9.DIRU ITURRIAK

9.1 PREZIO MOTAK ETA PREZIOAK EZARTZEKO MEKANISMOAK

Rainergy-ren produktuaren merkaturatzean funtsezkoa da prezio egokia aukeratzea, eta horretarako prezio moten sailkapena kontuan hartu behar da. Rainergy-ren gailuak hainbat mekanismoren arabera prezioa izan dezake, bai prezio finkoen bidez, bai prezio dinamikoaren bidez. Lehenik eta behin, prezio finko batzuk jarri ditugu, gure produkturako prezio egonkorrak erabil ditzazkegu, merkatu-segmentuari eta produktuen ezaugarriei egokitu. Prezio finkoen barruan honako mekanismo hauek aplikatu daitezke:

- **Zerrendako prezioa:**

Rainergy-ren oinarritzko gailuaren prezio ofiziala izango litzateke, katalogoan edo webgunean agertzen dena. Hau da bezero guztientzat berdina izango den prezioa.

- **Ezaugarrien arabeko prezioa:**

Produktuaren kalitatearen, tamainaren edo potentziaren arabera prezioa aldatzen da.

Adibida: energia gehiago sortzen duen Rainergy modelo profesionalak prezio altuagoa izango luke oinarritzko bertsioarekin alderatuta.

- **Merkatu-segmentuaren arabeko prezioa:**

Bezeroaren behar edo ahalmen ekonomikoaren arabera prezio ezberdinak ezartzea.

Adibida: ikastetxe, udal edo ongintzako proiektuetarako prezio bereziak eskaintzea; edo low-cost bertsio bat saltzea garapen bidean dauden herrialdeetarako.

- **Bolumenaren arabeko prezioa:**

Erositako kopuruaren arabera prezioa aldatzen da, eta bolumen handietan merkeago ateratzen da.

Adibida: 100 unitate edo gehiago eskatzen duten bezero instituzionalei deskontuak aplikatzea.

Bigarrenik prezio dinamikoak erabiliko ditugu, prezio malguagoak, merkatuaren baldintzak, eskaintza eta eskaera edo negoziazio-prozesuak kontuan hartuta. Prezio dinamikoaren artean honako hauek egokituko lirateke:

- **Negoiazioa edo tratua:**

Prezioa bezeroarekin zuzenean adostu daiteke, batez ere kontratu handi edo instituzionaletan.

Adibida: udalekin, ospitaleekin edo enpresa handiekin prezioa hitzartzea proiektuaren tamainaren arabera.

- **Marjinaren kudeaketa:**

Inbentarioaren egoera edo produkzio-garaien arabera prezioa aldatzen da.

Adibida: stock handia dagoenean Rainergy-k beherapenak egin ditzake, eta

eskaintza handia dagoenean prezioa egonkorragoa izango da.

- **Denbora errealeko merkatua:**

Eskaera handitzen edo jaisten den heinean prezioa moldatzen da.

Adibida: eurite garaietan edo energia berriztagarrien eskaria handitzen denean prezioa igo liteke; Eskari baxuko hilabeteetan, berriz, beherapenak egin daitezke.

- **Enkanteak:**

Prezioa enkante bidez ezarri daiteke, bezeroek elkarrekin lehiatuz.

Adibida: prototipo bereziak, edizio mugatuak edo erakundeentzat prestako kit bereziak online enkante bidez saltzea.

Laburbilduz, gure produktu bakoitzak prezio mekanismo ezberdin bat izan dezake, eta mekanismo egokia aukeratzeak eragin handia izango du enpresaren diru-sarreretan. Prezio finkoak egonkortasuna eta argitasuna ematen dute, eta prezio dinamikoek, berriz, merkatuaren mugimenduak aprobetxatzeko aukera ematen dute. Bi sistemak konbinatuta, Rainergy-k estrategia sendo eta eraginkorra garatu dezake.

9.2 HASIERAKO INBERTSIOAK

Rainergy proiektua lau gazte ekintzailek bultzatzen dute: Daniel, Naroa, Jon eta Nahia, azken urteotan eurtik energia sortzeko sistema berritzaile baten garapenean gogotsu lan egin dutenak. Bakoitzak bere aurrezkien zati bat jarri du, guztira **18.000 € inguru**, proiektuaren hasierako kostuak estaltzeko, **13.750 €**, hain zuzen ere. Kostu horien artean daude prototipoa diseinatzea eta eraikitzea, material eta osagai elektronikoak erostea, diseinu- eta simulazio-softwarea, eta proiektua hasteko beharrezko dokumentazio teknikoa eta legala.

Hasierako inbertsioa osatzeko, **finantzaketa osagarri bat** erabili da, **4.330,78 €-ko hileko kuota** duen mailegu baten bidez. Horrek **51.969,33 €-ko urteko ordainketa** suposatzen du, eta epe osoan zehar **34.846,65 € interes** sortzen ditu. Finantzaketa honek proiektuaren hasierako fasean beharrezko likidezia bermatzen du, kostu handienei aurre egiteko aukera emanez. Mailegua eskatzeko, Josu laboral kutzako langilearekin kontaktuan jarri gara eta gure enpresa finantzatu ahal izateko mailegu eskaera hau onartu digu. Mailegua, 5 urteetan itzuli behar dugu %5ko interesekin.

Taldearen ahaleginaz gain, Daniel, Naroa, Jon eta Nahiaren gurasoek ekimena babestea erabaki dute, **hilero 1.200 €-ko ekarpenak** eginez, seme-alaben gogo eta konpromisoan konfiantza izanik. Laguntza hori funtsezkoa da kostu finkoak partzialki estaltzeko, **urtean 390.360 €**, eragiketa-gastuak, prototipoen mantentze-lanak, proba teknikoak eta proiektuaren etengabeko kudeaketa barne.

Rainergyk **3.000 unitate** saltzea aurreikusi du, **135 €-ko kostua** duenari unitateko, eta **1.070 unitate** salduta lortzen da **oreka-puntua**. Horrek esan nahi du kopuru hori gaindituta hasiko dela proiektua irabaziak sortzen, hasierako kostu guztiak —kapital propioa, finantzaketa bidezko ordainketak, interesak, kostu finko eta aldakorrak— estaliz.

Taldearen kapital propioaren, kanpo-finantzaketaren, familiaren laguntzaren eta salmenten proiektzioaren konbinazioari esker, Daniel, Naroa, Jon eta Nahiak Rainergyren hasiera finantzatzea lortu dute, eta etorkizunean **iraunkorra eta eskalagarria** izango den proiektu baterako oinarriak ezarri dituzte, pasioak, dedikazioak eta berrikuntzak ideia bat **proiektu erreal eta errentagarri** bihurtzeko erakutsiz.

9.2.1 MAILEGU ESKAERA

Laboral kutxan lan egiten duen langile bati, Josu, korreo bat bidali genion gure kostuak azalduz eta mailegu bat eskatuz. Oraingo bere erantzunaren zain gaude jakiteko ea posible izango zen bankuak mailegua ematea gure enpresa martxan jartzeko.