

9. KOSTUEN EGITURA

https://docs.google.com/spreadsheets/d/16q9FmNTITn5tsyLzG_n_XMFg82PuNUlr/edit?rtpof=true

KOSTUAK:

Gure proiektuan hainbat kostu ditugu. Kostu hauek bi motatan banatzen dira: kostu finkoak eta kostu aldakorak.

23 kostu finko ditugu 150.462,80€-ko balioa duena eta 6 kostu aldakorak unitetaeko 42.267,00€-ko balioa duena, kostuak hauek lehen urtekoak dira.

ITO-PUNTUA:

Gure ito-puntua (irabazi eta gastuak berdintzen diren puntua) 86 produktu ekoitzi eta saldu ditugunean lortzen dugu. Hortik aurrera, produktu bakoitzak benetako irabaziak sortzen ditu.

HELBURUA:

Gure asmoa da gutxienez 100 produktu saltzea. Helburu hau lortu ahal izateko, marketin ekintzak, publizitatea eta bezeroarentzako arreta indartuko ditugu, eta produktuaren kalitatea zainduko dugu.

LEHEN INBERTSIOA:

Proiektua martxan jartzeko, hasieran inbertsio garrantzitsua egin behar dugu. Hona hemen hasierako gastuen banaketa:

- Hasierako erosketak: 39.500,00 €
- Ekoizten hasteko beharrezko gastuak: 12.766,90 €

Guztira hasierako inbertsioa: 52.266,90 €

Agian diru gehiago beharko dugu segurtasunez aurrera egin dezagun.

LEHEN URTEKO IRABAZIAK:

Lehen urtean, salmenten eta kostuen kalkuluen arabera, 33.392,20 €-ko irabazi garbia lortzea aurreikusten dugu.

PRODUKTUA SALTZEKO MODUA:

Gure produktua harpidetza (subscription) sistema baten bidez eskaintzen da. Horrek esan nahi du bezeroek ez dutela produktu bakarria erosiko soilik, baizik eta hileko kuota bat ordainduko dutela.

Gure helburua da epe luzerako irabaziak lortzea, baina batez ere bezeroak (harpidedunak) denboran mantentzea. Ez dugu bakarrik harpidetza asko saltzea bilatzen, baizik eta gure bezeroak pozik egotea eta gurekin denbora luzez jarraitzea.

Horretarako, arreta handia jarriko dugu bezeroen tratamendu onean, hau da, bezeroei gertutasunez eta errespetuz arreta ematea, laguntza tekniko ona eskaintzea eta beti prest egotea haien beharretarako.

Gainera, promozio bereziak egingo ditugu, deskontuak, eskaintza bereziak eta fidelizazio programak sortuz. Era berean, publizitatea eta propaganda erabiliko ditugu gure marka ezagutarazteko eta bezero berriak erakartzeko.

Bezeroak ondo zainduz eta harremana sendotuz, gure enpresak diru-sarrera egonkorrak eta irabazi handiagoak lortuko ditu epe luzearekin.