



DIRU SARRERAK

Garrantzitsua da proiektuaren diru-sarrera nagusiak modu zuhurrean zehaztea eta iturri bakoitzak finantzaketan izango duen ekarpena aurretik kalkulatzeko. Hasieratik arropa pertsonalizatua soilik eskaintzen dugunez, ezinbestekoa da zein bezero-segmentuk dauden pertsonalizazio-maila desberdinengatik gehiago ordaintzeko prest. Adibidez, pertsonalizazio-maila handiko jantziak edo behar mediko edo funtzional oso zehatzetarako neurriak egindako soluzioak eskaintzen baditugu, jakin behar dugu zein bezeroek izango duten horretarako prestasuna. Aldi berean, badaude oinarritzko pertsonalizazioa nahi duten bezeroak, prezio merkeagoan, eta hauei zer eskainiko diegun ere ondo definitu behar dugu.

Bestalde, bezeroek nola ordaindu nahi duten kontuan hartu behar da. Nahiz eta aurrez aurreko ordainketa fisikoa izan, gure online plataformaren bidez pertsonalizazio-prozesua abiatu, produktua konfiguratu eta ordaintzeko aukera ere egongo da. Bezeroek desgaitasun fisikoak dituztenez, gomendagarria da produktua lehen aldiz frogatzeko aukera ematea 20–30 eguneko berme-epearekin; epe horretan beharrezko doikuntza pertsonalizatuak egin ahal izango dira, eta epe hori igarota, ezingo litzateke itzulera egin.

Erosteke moduei dagokienez, bezero batzuek pieza pertsonalizatu bakarrak erostea nahi dute; beste batzuek, berriz, jantzi pertsonalizatuaren pack edo multzoak, prezio murriztuan produktu gehiago jasotzeko. Azkenik, harpidetza-sistema pertsonalizatua eskain daiteke, bezeroak denboraldi edo hilero arropa egokitua jasotzeko; hori egonkorra eta eroso da bai bezeroarentzat, bai proiektuaren diru-sarrerentzat. Horrez gain, pertsonalizazio-maila handiagoa eskatzen duten elementuek ordainketa osagarriak izango dituzte.

Horretarako, diru-sarrera guztiak arropa pertsonalizatuaren inguruan antolatzen dira. Aukera bat da salmenta zuzenak egitea da, jantziak enkarguz eta neurriak bezeroei eskainiz. Beste aukera bat da zentro mediko edo egoitzekin hitzarmenak egitea, haien erabiltzaileentzat arropa pertsonalizatua hornitzeko. Era berean, aseguru-etxeekin lankidetzak egin daitezke, eta inklusioa sustatzeko diru-laguntzak edo programak ere lagungarriak izan daitezke proiektuaren jasagarritasuna bermatzeko.

Kostu zehatzak lortzea zaila da gure produktuak pertsonalizazioaren menpe daudelako eta pertsonaren arabera aldatu daitekeelako.

Diru-sarrera iturriak honako hauek izango lirateke:

- Arropa pertsonalizatuaren salmenta (enkarguz eta neurriak eginda): %70.
- Arropa pertsonalizatuaren pack edo harpidetza bidezko salmenta (aldizkako eskaerak): %15.
- Pertsonalizazio- eta egokitzapen-zerbitzu gehigarriak (doikuntza bereziak, kremailera magnetikoak, elastiko espezifikoak, neurketa pertsonalizatuak, etab.): %10.
- Lankidetzak edo kontratu puntualak elkarte, egoitza edo erakundeekin, betiere arropa pertsonalizatua eskaintzeko: %5.

Horrela, proiektua finantzatzeko eta bezeroen beharrak asetzeko plan argia izango dugu, arropa pertsonalizatuaren oinarritutako diru-sarrera eredu koherentearekin, eta hasierako

inbertsio handiak modu eraginkorreetan berreskuratzeko estrategia sendoa ere.