

IMAI – Diru-sarreraren iturriak

4. dokumentua · Canvas negozio-eredua

1. Diru-sarreraren iturrien ikuspegi orokorra IMAIn

IMAIren diru-sarreraren iturriak bere balio-proposamenarekin erabat koherenteak izateko diseinatuta daude:

luxu ekologikoa, eskusibotasuna, artisautza, pertsonalizazioa eta eragin sozial positiboa.

IMAIk ez du bolumenean edo produktuaren errotazio azkarrean oinarritutako negozio-eredurik bilatzen. Aitzitik, bere diru-sarreraren estrategia honako oinarri hauetan finkatzen da:

- Pieza bakarrak edo edizio oso mugatuak.
- Hautemandako balio handia.
- Bezeroarekiko harreman zuzena eta pertsonalizatua.
- Prozesua, historia eta kontzientzia islatzen dituzten prezioak.

Horren ondorioz, enpresak **zuzeneko diru-sarrera iturriak** erabiltzen ditu nagusiki — batez ere aktiboen salmentaren bidez — eta **prezio-mekanismo gehienbat finkoekin** konbinatzen ditu, proiektuaren arabera egokitzapen-marjina jakin batekin.

2. IMAIren diru-sarreraren iturri nagusiak

2.1 Aktiboen salmenta — *Reborn* pieza pertsonalizatuak (iturri nagusia)

IMAIren diru-sarreraren iturri nagusia lehendik dauden jantzietatik eraldatutako pieza bakarrak saltzea da.

Ezaugarriak:

- Bezeroak balio emozional edo sinbolikoa duen jantzi bat ematen du.
- IMAIk diseinu eta *upcycling* prozesu artisau baten bidez berrinterpretatzen du.
- Eraitza pieza **errepikaezina** da.

Diru-sarrera mota:

- Proiektu bakoitzeko ordainketa bakarra.

Prezio-mekanismoa:

- **Ezaugarrien araberako prezio finkoa**, honako hauetan oinarritua:
 - Diseinuaren konplexutasuna.
 - Artisau-laneko denbora.

- Beharrezko material gehigarriak.
- Pertsonalizazio-maila.

Eredu honek aukera ematen du **balio erantsi handia sortzeko**, serieko ekoizpenaren beharrik gabe.

2.2 Aktiboen salmenta — Kapsula-bildumak eta pieza eksklusiboak

IMAIk diru-sarrerak sortzen ditu, halaber, honako hauek salduz:

- Pieza bakarrak.
- Markak berreskuratutako materialekin sortutako edizio oso mugatuak.

Ezaugarriak:

- Bezeroak ez du bere jantzirik ematen.
- Balioa diseinuan, kontzeptuan eta narratiban oinarritzen da.
- Ekoizpena oso mugatua da.

Diru-sarrera mota:

- Pieza bakoitzeko ordainketa bakarra.

Prezio-mekanismoa:

- **Zerrendaren arabera prezio finkoa**, honetara egokitua:
 - Esklusibotasun-maila.
 - Materialen kalitatea.
 - Posizionamendu artistikoa eta markarena.

2.3 Sormen-zerbitzuak eta lankidetzak bereziak

IMAIk proiektu espezifikoak garatzen ditu honetarako:

- Kultura-erakundeak.
- Balioetan antzekoak diren markak.
- Ekitaldi artistikoak edo erakusketak.

Proiektu horien barruan honako hauek sar daitezke:

- Edizio bereziak.
- Pieza kontzeptualak.
- Ehun-instalazioak edo sormen-lankidetzak.

Diru-sarrera mota:

- Proiektu bakoitzeko ordainketa.

Prezio-mekanismoa:

- **Prezio negoziatua**, honako hauen arabera:
 - Proiektuaren irismena.
 - Inplikaturako baliabideak.
 - Balio sinboliko eta komunikatiboa.

Eredu honek **prezio dinamikoaren osagai bat** txertatzen du, negoziazioaren bidez, sormen- eta kultura-sektorearekin bat datorrena.

2.4 Tailerrak, esperientziak eta prozesu parte-hartzaileak (etorkizuneko ildoak)

Lerro osagarri eta eskalagarri gisa, IMAl honako jarduerak aurreikusten ditu:

- *Upcycling* tailerrak.
- Artisan-prozesuari lotutako sormen-esperientziak.
- Hezkuntza- edo kultura-jarduerak.

Diru-sarrera mota:

- Erabileraeragatik edo inskripzioeragatik ordaindutako diru-sarrerak.

Prezio-mekanismoa:

- **Prezio finkoa**, iraupenaren, eskusibotasunaren eta parte-hartzaileen kopuruaren arabera zehaztua.

Iturri honek komunitatea, markaren ikusgarritasuna eta eragin kulturala indartzen ditu.

3. IMAlren prezio-politika

IMAI ez da prezioeragatik lehiatzen, balioeragatik baizik.

Erabileraeragatik prezioen tipologia:

- Prezio finkoak, negozio-ereduaren oinarri gisa.
- Mendekotasun argia:
 - Produktuaren ezaugarriak.
 - Bezeroaren segmentua.
 - Pertsonalizazio-maila.
- Prezio negoziatuaren erabilera puntuala proiektu berezietan.

Prezioak adierazten duena:

- Artisan-lan espezializatua.
- Prozesuaren denbora eta zaintza.

- Esklusibotasun erreala (errepikaezina).
- Gizarte- eta ingurumen-inpaktu positiboa.
- Marka-esperientzia osoa.

Prezioak **posizionamendu-elementu** gisa jokutzen du, ez oztopo gisa.

4. Ordainketa motak

IMAIk nagusiki honako ordainketa-ereduarekin egiten du lan:

- **Ordainketa bakarrak**, pieza edo proiektu zehatzei lotuak.

Oraingoan, ez da honako hauetan oinarritzen:

- Harpidetzak.
- Publizitatea.
- Bolumenean edo errepikapen masiboan oinarritutako ereduak.

Erabaki hori bat dator markaren identitatearekin eta hazkunde **kontrolatu eta jasangarri** batekin.

5. Ondorioa

IMAIren diru-sarreraren iturriak bere funtsarekin erabat lerrokatuta daude:

- Kantitate gutxiago, esanahi gehiago.
- Abiadura txikiagoa, sakonera handiagoa.
- Merkatu masibo gutxiago, benetako konexio gehiago.

IMAIk monetizatzen du:

- Artisautza.
- Historia.
- Kontzientzia.
- Benetako esklusibotasuna.

Diru-sarrera **ez dator jantzi bat saltzetik soilik**, baizik eta **balio kultural, emozional eta etikoa duen esperientzia errepikaezin bat sortzetik**.