

KOSTUEN EGITURA

Hasteko, inbertsio handia egin behar izango dugu eta batez ere diru-laguntzez baliatuko gara. Beste alde batetik, kostuak minimizatzen saiatuko gara baina ez da gure lehentasuna izango, bakarrik etekinak pixka bat maximizatzeko egingo dugu. Batez ere, kalitateari emango diogu lehentasuna, gure proiektua helburu sozial bat duelako, uraren kutsadura murriztea.

Kostu finkoekin hasiz, hainbat lokal izango ditugu alokatuta eta lokal bakoitza funtzio bat izango du. Hau da, batean bulegoa izango dugu bezeroei informazioa helarazteko, beste alde batetik tailerra arazoren bat egotekotan konponketak burutzeko eta biltegia eta denda dronak gordetzeko eta fisikoki saltzeko, hauetan erabiltzen ditugun materialak aldiz, kostu aldakorrek izango dira. Horretaz gain, produktuaren banaketa egiteko garraioen enpresa bat azpikontratatu dugu. Tailerretan bereziki makinak eta tresneria izango ditugu (3D inprimagailuak, ordenagailuak...).

Kostu aldakorrekin jarraituz, gure kostu aldakor garrantzitsuenak dronak eraikitze eta konpontzeko piezak erostea izango dira. Horretaz gain, dronaren produkzioan eta salmentan parte hartzen duten langile guztiei haien soldata ordaindu behar izango diegu. Dron bakoitzaren fabrikazioa egitea 75000 € inguruko kostua izango du eta langile bakoitzaren soldata 2000€-koa izango da. Energia, elektrizitatea eta bulego materiala kostu aldakorrek izango dira.

Kostu zuzenetan, kostu finkoetan eta kostu aldakorretan azaldu dugun bezala, lokala, makinak eta gure langileen soldatak izango dira. Kostu hauek zuzenak dira gure produktuan eragin zuzena dutelako.

Zeharkako kostuei buruz hitz egiten, hauek enpresa guztietan eragina duten kostuak dira. Gure kasuan, ura eta argia izango dira. Ura, gure dronaren funtzionamenduaren frogak egiteko erabiliko ditugun ur-guneetan eta argia aldiz, gure bulego, tailer, biltegi eta dendetan hau da, lokal guztietan erabiliko dugu.

Eskala ekonomikoaren estrategia erabiliko dugu gure produktua arrakasta baldin badu. Baina logikoa denez, hasieran bideraezina izango da sarrerak ez direlako handiak izango. Estrategia hau, produkzioa handitzean datza guztizko kostuak minimizatzeko. Gure eskaria altua denean erabiliko dugu gehiago produzitzeko eta kostuak txikitzeko. Bukatzeko, zabalkunde ekonomikoa, barne-hazkunde estrategia da eta produktu desberdinak eskaintzean datza. Gu bakarrik gure drona eta horrekin zerikusia dituzten zerbitzuak eskainiko ditugunez, estrategia hau ez dugu erabiliko.