

## DIRU-ITURRIAK

Kontuan hartzekoa da, enpresa bat sortzeko momentuan haren helburua, **diru-sarrerak** lortzea dela. Gure proiektua gaixotasun mentalak dituzten pertsoneri zuzenduta dagoenez, gure ardatza beti haien beharrak asetzea izango da eta ez diru kantitate izugarria lortzea.

Gure proiektua **zerbitzu publiko** bat izango da, hori dela eta, **gure diru sarrera nagusiak administrazio publikoetatik** etorri beharko direla uste dugu. Beharrezkoa den zerbitzua eskaintzera baikatoz gizartera. Psikologo pribatu baten arabera landuko da, hau da, lehentasuna edukiko dute bezero guztiek eta behar duten guztia eskainiko diegu ahal dugun bezain pronto. Horrela, gure bezeroek gutaz fidatu ahal izango dira eta beraien arazoak benetan arazo bezala tratatuko ditugula adieraziko diegu.

Publikoa denez, bere erabilera guztiz dohainik izango da. Horregatik, bezeroak ordaindu nahi ez izatekotan, ez dute egin behar. Baina, “pribilegio” batzuk nahi izatekotan, atal “premium” bat egongo da. Gure bezeroak, normalen 30 minutuko saioak izango dituzte, baina **“pack premium”** hori hartzekotan, ordu bateko saioak izan ahalko dituzte. Gainera, psikologoen egindako informeak beraien medikuei bidaliko dizkiete, informazio guztia izan dezaten (kate lana eginez). **“Pack” honek, 4,99€** balio izango du **hilean**.

Pin-ak, kamisetak, ... egiten duten enpresekin harremanetan jarriko ginateke gure negozio ideiarekin “merchandising” egiteko. Lortutako diru abantaila hauek ez dira enpresa sortzaileentzako izango, baizik eta aplikazioa hobetzeko.

Gauzak horrela, gure diru sarrera nagusiak hauek izango lirateke:

- Gure proiektua hasteko, 500 euroko **inbertsioa** jarriko dugu bakoitzak, horrela 2.500 eukiko dugu dena sortzekoe eta dena eramateko.
- **Gobernuei, udalalei eta Osakidetzari** dirua eskatuko genieke, aplikazio hau zerbitzu publikoa balitz bezala izango litzatekeelako. Diru sarrera handienak hemendik lortzea espero dugu; zerbitzu hau ongizate estatuaren baitan beharrezkotzat ikusten baitugu.
- **Kamisetak eta gure merchandisin-a salduko** genituzke hitzaldietan, diru pixka bat lortzeko eta horrekin batera gure zerbitzua promozionatzeko eta hobetzeko.
- Hizketaldien sarreran **kutxa** bat egongo da nahi dutenek bere diru ekarpena egiteko.

- **Pack premium**arekin dirua ere irabaziko dugu.
- **Hitzaldiak** egingo ditugunez, hitzaldi bakoitza egiteagatik diru pixka bat eskatuko dugu baina gure proiektua ondo eramateko eta galerak ez izateko. Adibidez, ikastola batera bagoaz hitzaldi bat ematera, ikastetxeari diru pixka bat kobratuko genioke.

Argitzeko dago, gure enpresa ez dugula sortu guk dirua lortzeko, jendeari laguntzeko eta beraien arazoak konpontzeko laguntza eskaintzeko baizik. **Zerbitzu solidarioa** da eta gure helburua jendea laguntzea da ez guk dirua lortzea.