

## **FUNTSEZKO ELKARTEAK**

Lehenik eta behin atal hau zertan datzan azalduko dogu. Funtsezko elkarteak, enpresa batek ondo funtzionatzeko beharrezko elkarteak dira, hau da, produktu edo zerbitzuaren garapen oso bermatzen dauzen elkarteak.

Gure proiektua, R3DESING YOUR WORLD, 3Dko inpresoren hedapenarekin lotuta dagoena, CANVAS metodoaren bidez antolatu dogu, atal bakoitza ahalik eta gehien zehazteko. CANVAS metodoaren arabera, lau funtsezko elkarte existitzen dira enpresa baten:

1. **Lehiakideak ez diren bi enpresen arteko elkarteak:** Elkarte mota honetan sektore desberdinetako bi enpresa batzen dire, bien artean zeozer barria edo hobetua sortzeko.
2. **Koopetentzia:** Elkarte honetan haien artean lehiakideak diren enpresak batzen dira, elkarte indartsuago bat sortzeko edo beste enpresak ahultzeko.
3. **Joint ventures:** Elkarte mota honen helburu bakarra negozio barria bat sortzea da.
4. **Bezero-hornitzaile harremana:** Elkarte hau produktu edo zerbitzu baten sorpena bermatzeko, enpresak eta hornitzaileak daukien harremana da.

Jadanik azaldu doguz zeintzuk dira CANVAS metodoan existitzen diran funtsezko elkarteak, baina oraindik beste azalpen garrantzitsu bat falta jaku: Zertan datza R3DESING YOUR WORLD?

Gure proiektua 3D inpresoren hedapenean sakontzen dau, irakaskuntza munduan zehazki. Hasiera baten hemen, Lauaxeta Ikastolan hasiko ginateke, gure produktua ekoizten eta honen funtzionamendua azaltzen. Eta hemendik aurrera Euskadi eta Espainia mailako eskola, institutu eta unibertsitateetara hedatuko gara. Gure proiektuaren berezitasun nagusia, giza baliabideak dira.

Hau da, produktua saltzeaz gain, azalpen bikain bat ere eskeintzen da, eta honetaz gain salmentan osteko zerbitzu ezinhobea daukagu, gailuaren arazo edo ezbeharrak konpontzeko.

Hau izango litzateke gure proiektuaren laburpena. Hau jakinda hurrengo lau galdera nagusiak erantzun daiteke:

### **1. Nortzuk dira gure bazkide nagusiak?**

Hasiera batean proiektua guk bakarrik garatuko geunke, baina suposatzen dogu Lauaxeta Ikastola gure bazkide finantzieroa izango zala proiektua martxan jartzeko. Hala ere elkartekide edo kontaktu ugari edukiko doguz, merkatuara zabaltzeko orduan nagusiki.

### **2. Nortzuk dira gure hornitzaile nagusiak?**

Bi hornitzaile bakarrik izango litzatekeez guztiz beharrezkoak. Lehenengoa 3D inpresoren piezak produzitzen dauzen enpresa bat, eta bigarrena burdindegiko materiala ekoizten dauen enpresa bat. Honek dira inpresora ekoizteko behar doguzan hornitzaileak.

### **3. Zein errekurtso behar doguz bazkideak erakartzeko?**

Gure helburua ez danetz bazkideak erakartzea ez dogu uste ezer behar dogunik honek erakartzeko.

### **4. Zein oinarrizko ekintza egiten dabe bazkideek?**

Gu geu inpresoren produkzioaz eta ekoizpenaz arduratzen gara, eta beste bazkidea, hau da, Lauaxeta Ikastolak, laguntza ekonomikoa emon behar dau.

Jadanik zehaztu doguz aspektu garrantzitsuenak, hau da enpresaren jabetzari dagokiozenak. Orain apurka-apurka sakontzen joango gara beste hainbat aspektutan. Enpresak behar dauzen beste entitate guztiak zeintzuk diran azalduko doguz, behar doguzan kontaktuak arakatuko doguz eta gure inguruko kompetentzian sakonduko dogu.

## 1. ATALA: DESKRIPZIOA

Atal honetan beharrezkoak diren enpresa motak azalduko doguz.

**Hornitzaileak:** Lehen esan dodan moduan bi hornitzaile nagusi behar doguz, gailuaren atalen produkzioaren enpresa eta burdindegiko materialak ekoizten dauzen enpresa. Bi honekin gure produktua era egokian osatuko geunke.

**Kolaboratzaileak:** Gure proiektua irakaskuntzara begira dagoenez, Espainiako gobernuko eta Eusko jaurlaritzako heziketa sailetan laguntza ekonomikoa eskatuko geunke gure zerbitzua ahalik eta gehien hobetzeko.

**Ezagutza sareak:** Interneteko hainbat saretan agertuko gara gure zerbitzuak ahalik eta gehien ezagutzera emoteko heziketaren munduan zehar. Sare sozialetan parte hartze handia izango dogu, Facebook, Twitter, Instagram eta Marshable ( Gai honi buruzko adituen aldizkaria). Gure web orrialdea ere sortuko dogu bertan gure barriak edo abantailak publikatzeko. Honez gain heziketa munduko hainbat lekutan ere parte hartze asko hartuko dogu. Gure asmoen artean adituen hitzaldi ezberdinak dagoz, eskola, institutu unibertsitate edota erakundeen artean.

**Elkartekideak:** Kasu honetan gure kolaboratzaileak eta elkartekideak bardinak izango litzatekez, honek direlako gure proiektuan parte hartu nahi daberen entitate nagusiak. Honez gain KE (Kristau eskolak) erakundea ere gure proiektuan parte hartuko baleu, hau ere izango elkartekide bikaina.

**Kontaktuak:** Kontaktuen artean erakunde publikoetatik at dauzen guztiak dagoz. Hau da, eskola arrotz, edo pribatuak hain zuzen ere.

Azken finean kontaktuen eta elkartekideen funtzioa bardina izango litzateke: Gure merkatua ahalik eta gehien zabaltzea eta indartzea, gure salmentak guztiz optimizatzeko. Zenbat eta erakunde sare gehiagotan sartu gure zerbitzuak ahalik eta gehien hedatuko ziran, gure helburua aurrera eroanez.

## **2.ATALA: EBALUAZIOA ETA HOBEKUNTZA**

Atal honetan kontaktuekin eta elkartekideekin daukagun harremana aztertuko dogu, amairen, hau ebaluatuz. Honetarako galdera batzuk jarraituko doguz, ebaluazioa ahalik eta zehatzena izateko.

### **Zergaitik dira hain garrantzitsuak guretzako?**

Zentzu batean gure salmentak eta honen ondorioz gure etekinak, bermatzen dabezelako. Hobeto esanda, haien betebeharra gu merkatuan sartzea da, haien esku dagozan ate guztiak zabalduz. Honek aukera asko ziurtatzen dauz, eta argi eta garbi eragin handia dauka gure enpresan eta gure proiektuan.

### **Baldintza onak dagoz harremana mantentzeko?**

Hasiera batean bai, proiektu honen helburua dirua irabazteaz gain, zientzia eta teknologia arloa garatzea dalako, hau da, hezkuntza mundurako onura bat da. Horregatik bion aldetik aurrez aurretiko jarrera oso egokia dago proiektua aurrera ataratzeko, azken finean garapena sustatzen dogulako.

### **Haien mendekoak gara? Beste batzuegatik aldatu daikeguz?**

Gure ustez ez gara haien mendekoak, argi dago gure lana askoz ere zailagoa izango zala euren laguntzan faltan, baina ez zan ezinezkoa izango. Noski beste batzuegatik aldatu daikeguzala, alde batetik beste sailen batean sartu ahal gara ( Osasuna, automozioa, ingeneritza lan ezberdinak...) edo beste herrialde bateko hezkuntza sailan landu daikegu proiektua. Hots haiek ez dira guztiz beharrezkoak proiektua aurrera eramateko.

## **Negoziari inolako baliorik aportatzen dabe?**

Noski. Balio asko aportatzen dabe lehen esan dodan moduan, gure salmenten eta ondorioz irabazien kantitatea zentzu baten bermatzen dabelako.

Galdera guzti honek erantzun ostean uste dogu balorazioa edo ebaluazioa oso argia dala. Gure elkartekide eta kontaktuak oso garrantzitsuak dira gure helburua betetzeko, eta negoziaren atal indartsu bat dira.

## **3.ATALA: BERRIKUNTZA ETA KONPETENTZIA**

Atal honetan gure enpresak daukazan berezitasunak azalduko doguz, bertako berrikuntzetan eta merkatuko aukeretan sakonduz. Honetarako galdera batzuk jarraituko doguz, egoeran ahalik eta gehien sakontzeko.

### **Gure kontaktueentzako zein faktore dira garrantzitsuenak gure enpresa erakargarria izateko?**

Zalantzarik gabe, salmenta osten emoten dogun formakuntza eta konponketa zerbitzua. Gure enpresak, salmenta bat egiterakoan, talde txiki bat joaten da zentru desberdinetara produktuari buruzko azalpen batzuk emotera, gure gailua halik eta hoberen erabiltzeko. Horrez gain epe luze baterako konponketa eta laguntza zerbitzua eskeintzen dogu, gure bezeroak, kasu honetan gure kontaktuak direnak, oso garrantzitsuak direlako.

### **Zeintzuk dira gure enpresaren garapenean dagozan errekurtsorik berritzaileenak?**

3D inpresoren merkatua berez proiektu berritzaile bat da, eta arean gehiago hezkuntza munduan, baina lehen esan dodan moduan, errekurtsu edo faktore garrantzitsuena, gure salmenta osteko jarraitze prozesua da.

Jadanik argitu doguz R3DESIGN YOUR WORLD proiektuko funtsezko elkarteen atala, hasieran aipatutako sailetan ahalik eta gehien sakondurik.

