

Gernuarekin erreakzionatzen duen pixoihala.

Goizane Sáenz de la Fuente, Irati Castro, Marta Codesido, Garazi Sainz eta Jon Xabier Basogain.

BALORE PROPOSAMENA.

Munduan pertsona askok (nagusiek zein gazteek) erabili behar dute pixoihala. Askotan pertsona hauek ezin dute hitzik egin edo ezin dute esan pixoihala aldatzeko beharra duten ala ez. Horrek hainbat zailtasun ditu; izan ere, pixoihala kendu behar zaie benetan aldatzeko beharra duten ala ez ikusteko. Pixoihal berri honi esker pertsona nagusiek zein umeek, hots, pixoihala aldatzeko beharra duten ala ez adierazteko zailtasunak izan ohi dituzten horiek, ezer esan gabe pixoihala aldatu behar dutenetz ikustea oso erreza da.

Gerriaren aldean pixoihal honek gernuarekin erreakzionatzen zuen zinta bat darama. Era honetan, txiza egiterakoan gerriko zinta kolorez aldatzen da eta era errez batean pixoihala aldatzeko beharra dagoela adierazten du.

Jendea gehiago ordaintzeko prest egongo da orain arte ez delako ezaugarri hauek betetzen dituen pixoihalik egon. Gure produktuak lana errazten die ospitaletako langileei, zahar-etxeetako langileei eta umeak zaindu behar dituzten gurasoei. Prezioa pixoihal normalena baino garestiagoa izan badaiteke ere, eskaintzen duten zerbitzuak lana asko errazten du; hortaz jende askok ez dio garrantzirik emango prezio apur bat altuagoari.

Gainera, pertsonentzako erakargarriagoak suertatu daitezten, adinaren araberrako diseinu ezberdinak ere egin ditzakegu. Esaterako: umeentzat marrazki bizidunen pertsonaien irudia daramatenak edo hauentzat erakargarriak izan ohi direnen irudiak daramatzatenak (izarrak, animaliak...)

Produktua oso berria da izan ere orain arte ez da horrelako pixoihalik komertzializatu, eta berria izate horrek egingo du jendeak produktu erostea. Izan ere, produktu berri bat komertzializatzen denean egiaztatuta dago jendeak (probatzeko bada ere) erosi egiten duela.

Produktua bera ezin dugu pertsonalizatu, baina bezeroarekiko tratua bai. On-line denda baten kasuan, eskaera bakoitzarekin bezeroarentzako mezu pertsonalizatua bidali dezakegu. Esaterako: “Eskerrik asko Ana gure pixoihalak erosteagatik!” eta mezu horrekin batera goxoki bat. Tratu pertsonalizatu horrek eta goxokien detailearekin gure bezeroak produktuarekin pozago egotea lortuko dugu. Horrela, bezeroak gure dendan erostea gauza onekin lotuko du eta pozago itzuliko da berriz ere erostera. Aldiz, ezer esan gabe produktua eraman izan balu, ez litzateke hain pozik egongo eta dendan berriz ere erosteko aukera gutxiago ditu bezero horrek.

Prezioari dagokionean ere uste dugu pixoihal arruntekiko garestiagoak izango direla, hala ere ezin dugu esan zenbatean salduko ditugun; izan ere, ez dakigu nolako kostua izango lukeen genuarekin erreakzionatzen duen zinta jartzea. Hala ere formula honi jarraitu behar diogu:

Azken prezioa = [pixoihalaren kostua + zinta erreaktiboaren kostua + pixoihal bakoitzeko balio erantsia] x paketeko pixoihal kopurua

Pixoihalek duten kostua aztertu dugu:

TAMAINA	PREZIOA PIXOIHAL BAKOITZEKO (€)
1-2	0.42
3	0.31
4	0.36
5	0.41
EXTRA 3	0.37
EXTRA 4	0.42
EXTRA 5	0.5

Umeentzako pixoihalen prezioak. Helduenak garestiagoak dira.

Badakigu prezio altuek negatiboki eragin dezakeela merkatuan, baina lana errazten dute eta hitz egiteko arazoak dituzten eta hortaz pixoihala aldatzeko beharra duenez adierazteko zailtasunak dituztenek arrisku gutxiago dute aldatu beharreko pixoihala denbora luzez izateko. Gainera, gure produktua eskuragarri egongo dela espero dugu (denda fisikoetan zein on-line dendetan). Gainera, pixoihal bat jartzea ez da zaila eta hortaz erabilerraztasuna bermatuta dago.