

Gernuarekin erreakzionatzen duen pixoihala.

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

FUNTSEZKO BALIABIDEAK.

Funtsezko elkarteak Canvas ereduaren piezan aipatu dugun era berean, guk gure kabuz ezin dugu proiektua aurrera eraman. Eta hainbat enpresen laguntza behar dugu bakoitzak produktuaren zati konkretu bat egin dezan:

- a) Pixoihalak egiten dituen enpresa batek pixoihalak egin behar dizkigu produktu hau baita gure produktuaren oinarri-oinarria.
- b) Enpresa kimiko batek gernuarekin erreakzionatzen duen zinta egin behar du.
- c) Aurreko biak gehi gure taldea elkarlanean aritu behar dugu dena muntatzeko.

Hala ere IOIKAN enpresak garajea, ordenagailua, telefonoa eta diseinatzeko materialak behar zituen moduan, guk ere antzekoak behar ditugu:

- 1) Garajea edo biltegia behar ditugu stockean ditugun pixoihalak dendetara bidaltzeko eta on-line dendan saltzeko. Era berean, garaje horrek gure bulegoa ere izan behar du: bertan egin behar dugu lan, bertatik egongo gara webguneko txat-eko bezeroei erantzuten eta sare sozialetan postak publikatzen.
- 2) Ordenagailua behar dugu interneten lan egiteko.
- 3) Telefonoa bezeroekin eta enprekin telefonoz hitz egiteko.
- 4) Zopim bezalako txat enpresa batean alta eman behar dugu gure txat zerbitzua egin diezaguten.

Baliabide intelektualen kasuan taldekoen hainbat abilezia batu behar ditugu: taldekide baten *community manager* izateko ahalmena, (markaren izenean honen sare sozialak eramatea), beste taldekide batean salmentarako era antolaketarako abilezia...

Eta gure kasuan ere, IOIKAN enpresaren kasuan bezala, finantza-baliabideak gure aurrezkiak izango dira; hala ere, bankuari dirua eska diezaiokegula ere aurreikusitako dugun proiektuak aurrera egingo balu.

Aurreko ataletan adierazi dugun moduan hainbat puntu hartu behar ditugu kontuan proiektuak arrakasta izan dezan: bezero berriak lortu, zaharrak mantendu eta bezeroarekin harremana beti mantendu (dela berria, dela zaharra edo dela lehenengo aldiz erosiko duen pertsona). Bezero zaharrak mantentzeko aipaturiko deskontuak eta abantailak emango ditugu, berriak bilatzeko esandako sare sozialak. Gure produktua nola egiten dugun erakusten badugu eta bezero izan daitezkeenekin harremanetan bagaude bezero berri asko lor ditzakegu.



Esperientziarik ez dugu, baina gure produktua egiteko behar ditugun enpresek esperientzia dute eta beraiek eman diezagukete laguntza inork baino hobeto. Bakoitzaren abileziak ere zeintzuk diren aipatu ditugu aurreko paragrafoetan (sare sozialak eramatea, salmentarako abilezia...).