

## **FUNTSEZKO JARDUERAK**

Gure enpresaren funtsezko jarduerak ekoizpena, arazoei irtenbidea bilatzea eta plataforma eta sareko jarduerak betetzean datza. “R3Desing your world” enpresaren funtsezko jarduerarik garrantzitsuenen plataforma eta sareko jarduerak dira zeren eta gure helburua gure produktua toki profesional eta ikaskuntza mailetara zabaltzea da, beraz gure produktua eta zerbitzua ezagutzera ematea ezinbestekoa da enpresak arrakasta lortzeko. Hala ere beste bi jarduerak betetzea, ekoizpena eta arazoei irtenbidea bilatzea baita era gauzatu beharreko jarduerak dira.

Hasteko, gure zerbitzua ahalik eta arrakasta gehien izateko jarraitu beharreko jarduerak batzuk adibidez; komunikazioa da, ezagutzera eramatea, nahiz eta orain arte horrelako zerbitzu edo produkturik euren bizitza profesionaletan ez izan, gure produktua eskaini ondoren, euren etorkizunean erabili nahiko duten eta gauzak errazago egingo dituen sententzia transmititu behar diogu bezeroari. Beste jarduerak bat agian, gure produktuaren garrantzia adieraztea da gizarte honetan, oso gizarte aurreratu batetan gaude eta etorkizunak askoz aurreratuago izango denaren itxura dauka beraz, horrelako produktu bat izateak hainbat ate zabalduko dituenaren argibidea eman beharko dugu. Teknologia baita etorkizunean emango den lehen gauza beraz ahalik eta arinen txertatu ezkerro, hurbilago egongo gara etorkizunetik .

Gure produktua bezeroari hurbiltzerako orduan, gure zerbitzu garrantzitsuenetariko bat da. Eskaintzen dugun zerbitzu honetan, gure produktua hurbiltzen dugu bezeroarengana eta bertan muntatu eta instalazioa aurrera eraman, bezeroa lasai egoteko eta ardurarik ez izateko muntatzen ez jakiteagatik. Gure enpresak erabiltzen duen kanala mota laburra da fabrikatzailetik guregana datoz eta jarraian bezeroarengana iristen den zerbitzua da gure enpresarena. Ahalik eta kanalik bizkorrena izateak onurak dakar bai bezeroentzat bai guretzat ere.

### **R3DESING YOUR WORLD**

Enpresaren aktibitate finantzariari buruz hitz egitean, enpresaren diru sarrera nagusiak gure produktuak saltzerakoan eta banatzeko orduan sortzen dira. Diru sarrera gorantz egiteko funtsezkoa da gure zerbitzuaren kalitatea eta gure produktuan %100ko ehunen sinestea. Horrela bada eta saltzen dugunarengan ziurtasuna badugu, bezeroak ere seguru jakingo du erosketa zuzen eta baliotsu bat egiten dagoela. Eta azkenik horrela jarraitzeko eta mantentzeko beti hobereana eskaini beharra dugu, merkatuan azkena dena eta etorkizunerako bizio zabal batekin.

Eskaintzen dugun zerbitzua ahalik eta efizienteena izateaz arduratu behar gara eta beti maila onean mantendu beharreko jarduera da. Horretarako zenbait pauso jarraitzea beharrezkoa da. Aurretik komentatutako moduan efizientzia oparo bat izatea beharrezkoa da horrek ordena eta arrakasta dakarrelako. Efizientea den enpresa batek gutxitan izaten ohi du arazorik dena ondo kalkulatu daukalako eta ez daukalako ezustekorik. Beraz gero eta efizienteago izan orduan eta emaitza hobek izango dira aspektu guztietan.

Produktibitatea ere zaindu beharreko aspektua da eta aurreko bezain garrantzitsua da pausoak ondo betetzea. Enpresa bakoitzak bere merkatua eta bere bezeroak ditu, beraz badaki norentzako eta zertarako ekoizten edo eskaintzen duen zerbitzu edo produktua. Beraz datu horri lotuta doa produkzioa. Ezin dena izan da salduko duguna baino gehiago produzitzea, horrela bada ezertarako ez duelako gure esfortzuak balioko eta bertan inbertituko kapitalak. Beraz hasiera-hasieratik egin beharrezkoa bakoitzaren merkatua ezagutzea eta ikertzea da, hanka ez sartzeko eta produzituko duzuna bezero batek erosiko duela ziurtatzeko.

Enpresa baten jarduerak sistematizatea beharrezko da, ez da perfekzioa existitzen eta dena hobetu ahal da. Beraz, enpresaren produkzioa edo beste edozein arlo hobetu nahi bada, pare bat pauso jarraitzea derrigorra da: behaketa, neurketa, proposamena, inplementazioa, dokumentazioa eta berriz zikloa hastea hobetzen jarraitzeko.

### R3DESING YOUR WORLD

Modu honetan balio ez duena edo onura ez dakarrena baztertu eta aurrera egitea errazagoa izaten da inongo eragozpenik gabe. Hortaz, sistematizatzea beharrezkoa eta onura handikoa da edozein enpresatan, arrakastatik askoz hurbilago sentitzea errazago egiten baitu.

Aurrekoarekin lotuz, arrakasta, gutxik lortzen dute bizitza honetan baina lortzen dutenek gauzak ondo eta esfortzu handiz egin dutela adierazi nahi du. Ez dago inongo sekreturik arrakastatsua bihurtzeko baina badaude oso esanguratsuak diren pauso edo faktore batzuk haiek jarraitu, bete eta lortzen badituzu ez dela ezer ezta inor hura kenduko dizunik. Horien artean garrantzitsuena zure proposamenak argi izatea eta zugan konfiantza osoa izatea daude. Agian kasu onetan arrakasta enpresariala lortzeko zure produktuarengan konfiantza izan behar duzu, bezeroa gustura geldituko dela eskainitako zerbitzu eta produktuarekiko.

Edozein enpresetan moduan denek dute arrisku kritikoren bat euren lan egiteko eran eta planifikazioan, beraz funtsezkoa da horiek kontrolpean izatea eta arazoei konponbidea bilatzea, dena aurrerantz jarraitzeko. Beste alde batetik, enpresak oso argi izan behar ditu bere xedea. Helburua argi izan ezkeren askoz errazagoa da bidean aurrerantz egitea zure ideiak argi dituzulako eta badakizu zer bai eta zer ez den onuragarria zure negozioarako. Norberak bere burua ordenatuta eta planifikatuta badauka, baita era badaki zer lortu nahi duen, zein den bere jomuga eta hori lortzearen edozer egiteko gai izaten da. Horretarako, aurretik izandakoa kalkulatzeko komenigarria da, etorkizunean akats berdinak ez egiteko. Adibidez, dokumentatzea erabilgarria izaten da, datuak hartzea eta ondoren konparatzea igoera edo jaitsierak gertatu diren ziurtatzeko. Horrela, akats horien jatorri aurkitzea errazagoa izango da eta horiek ebaztea ere bai. Gero eta datu gehiago izan osotuago egongo da eta ze nolako bidea jarraitu den ikusteko aukera emango dizu.

Kasu batzuetan, enpresa batetan azpi-kontratazio bat egitea ez da txarto etortzen. Enpresak zerbitzu bat behera du bai bere enpresan bertan ez bada aurkitzen horrelako departamendurik, kanpoko bati zerbitzu hori eskatzea aukera paregabea da.

### **R3DESING YOUR WORLD**

Azken finean zuk zerbitzu hori behar duzu eta beste batek eskaintzen dizu nahiz eta kanpoko enpresa bat izan, azkenean denek irabazten dute. Beraz azpi-kontratazioa ideia.beste alde batetik, gure konfiantza osoa beste pertsona baten jartzen dugunean eta uste dugunean agindutako egiteko gaitasun positiboak dituenen, delegatzea esaten zaio. Delegatzea botere trantsizio bat dela esan genezake, eta bere eskuetan utzi badugu agindutakoa, enpresari onurak ekarriko dituela adierazten du. Gainera baita ere honek lankideen arteko adiskidetasuna bermatzen du,gogortu egiten du eta hori baita ere funtsezko jarduera bat da, lan taldea eta lankideen arteko konfiantza lantzea, lan-giroa oparoagoa izateko.

Azken zati honetan, etorkizunari begira gaur egun daukaguna garatu ezkerro etorkizunean nolako aktibitatea izango dugun galdetu ahal gara. Gaur eguneko konpetentzia ez da oso handia gure sektorean bana handitzen joango dela ziurtaturik dago. Beraz abantaila lehiakorren bat izateak ate ugari zabaltzen ohi ditu, zu zarelako zerbitzurik osoena edo bezeroei gustatzen zaien zerbait eta horrek zure alde jokatzeko du saltzerako orduan, bezeroak badakitelako zuk daukazuna ez dutela beste tokiren batean aurkituko.

Etorkizunean hainbat gauza aldatu ahal dira, eta ezin izango ditugu jakin momentua heldu arte. Adibidez, faktore kritikoetan. Enpresa batetan, hainbat sistematan emaitzak positiboak eta emankorrak badira, adierazten du enpresaren errendimendua ezin hobea dela eta gauzak ondo egiten ari direla. Baina datu horiek aldakorrak dira, ez dira beti maila eta zenbaki berdinetan mantenduko, hainbat arrazoi egon ahal dira zifra horiek igo edo jaitsi daitezzen.