

STARTINNOVA-NEM



7. FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Zein dira behar dituzuen elementu garrantzitsuenak zuen produktuak funtziona dezan?

Gure aburuz, produktua funtziona dezan, 8 elementu izan behar ditugu kontuan, eta bi taldetan banatuko ditugu.

A. **SALMENTAK HOBETZEKO:** produktuak arrakasta izan dezan, beharrezkoa da salmentan lagunduko duten ezaugarri batzuk zehaztea.

ESKURAGARRITASUNA	ORIGINALITASUNA ETA IKERPENA
OSASUNA	ERABILGARRITASUNA

ESKURAGARRITASUNA: Gure aburuz, produktua eskuragarria izatea oso garrantzizkoa da, zenbat eta eskuragarriago egon, orduan eta salmenta handiagoak izango dituelako. Gure produktuak bezero sare handia du eta ondorioz, salmenta sare handia izan behar du. Gure produktua leku askotan salgai egondo da (web orria, supermerkatuak, dendak, telefonoz...) hori dela eta, eskuragarritasun handia du. Gainera, produktua salmenta lekuetan bertan har daiteke edo etxera helarazi diezagukete. Hori gutxi balitz, nahiko merkea da, eta hori dela eta, edonork erosi dezake.

OSASUNA: Aurreko puntuetan aipatutakoa gogoratu, eskeintzen dugun produktua oso osasungarria da eta onura asko eskeintzen dizkigu, hala nola, bitamina ugari. Gainera, gure I+G+D taldeak produktua osasungarria bihurtzeko metodoak ikertuko ditu.

ORIGINALITASUNA ETA IKERPENA: Aurreko puntuak gogoratu, gure produktua oso originala dela ikusi daiteke hainbat arrazoiengatik. Alde batetik, betiko bi produktu batzen dituelako, gurina eta pegamentu ontziak eta produktu ideal bat osatzen

duelako (**GURINA + PEGAMENTU ONTZIAK = NEM produktua- produktu bikaina**). Bestetik, gure produktuak diseinu ezberdin ugari eskeintzen dituelako (umeentzako, klasikoak, helduentzako, pertsonalatuak...). Gainera, gure I+G+D taldeak produktua hobeagia bihurtzeko metodoak ikertuko ditu.

ERABILGARRITASUNA: Gure produktuak askoren bizitza erraztuko du, izan ere, umeek beraiek bakarrik euren gosaria prestatuko dute (ez dutelako labanarakin mozteko arriskurik), helduek euren gosaria eta sandwich-ak azkarrago prestatuko dituzte, eta ondorioz denbora ugari irabaziko dute milaka gauza egiteko. Azkenik, bai umeek, zein helduek edo zaharrenek gure produktua erabilia dieta oso osasungarri bat izango dute

B. MUNDUA HOBETZEN LAGUNTZEKO: bestetik, produktuak arrakasta izan dezan, funtsezkoa da mundua hobetzen apur bat laguntzea.

GIZARTE EKINTZA	PREZIOA
LANA	BALOREAK IRAKASKETA

GIZARTE EKINTZA: gure produktuak gizartea hobetzen lagunduko du hainbat ekintza direla eta; esate baterako, irabazien %5 gizarte ekintzetan inbertitzea, formatu egokia atzerrira bidaltzeko... (*balore gehiago ikusteko ikusi ideiarene aurkezpena atala 10. orrialdea*)

PREZIOA: gure produktuaren prezioa poltsiko eta gustu guztietara adaptatzen da. Prezio guztiak oso merkeak eta konpetitiboak badira ere, aukeratzen den produktuaren arabera prezio ezberdinak aurkitu daitezke (*ikusi taulen prezioa, balorezko proposamena atalean*)

LANA: Gure produktua ekoizteak lau lan sektoreetan lana sortuko du: Lehenengo sektorean, produktua ekoizteko behar diren elikagaiak, esnea esate baterako, lortu; bigarren sektorean, ontziak egin, muntatu, diseinuak egin etab.; hirugarren sektorean, salmenta puntuetan lana, publizitatea etan.; laugarren sektorean, I+G+D sektoreak zapore berri eta osantsuagoak bilatzeko lana.

BALOREEN IRAKASTEIA: gurasoek euren semeak autonomoak izatea nahi dute. Gure produktua erabiliz, beraiek bakarrik gosaria prestatu dute, ogia labana gabe gurineztatu dezaketelako ogia, hori dela eta ez dute labanarekin mozteko arriskurik. Ondorioz,

autonomia irabaziko dute, ogia beraiek bakarrik gurineztatuko dutelako.

Hauek gure produktuak arrakasta izateko ezaugarri aipagarrienak badira ere, beste asko daude, hala nola, erabilera zelai handia, gurekin kontaktuan jartzeko bide asko, bezeroen ekimen zuzena produktu berrien sorreran, ingurumenari laguntza....

Enpresa baten funtsezko baliabideak banatu ditugu :

- Baliabide fisikoak
- baliabide intelektualak
- Giza baliabideak
- Finantza- baliabideak
- baliabide ukigarriak eta ukiezinak (esperientzia, kontaktuak, abilezia...)

Enpresarenak berarenak, errentan hartutakoak, erositakoak, etab. izan daitezke.

Baliabide hauek gure balio-proposamena garatzean laguntzen digute, bezeroengana iristea, haiekin harremanak izatea eta diru-sarrerak lortzea. Hauek ondo antolatu behar dira.

Ondorengo funtsezko baliabideak hartu behar ditugu kontuan gure enpresa garatzerakoan:

1. Externalizazioa:

Funtsezko baliabide bat kanpoko enpresak batek gara dezake enpresa baten esfortzuak balio erantsi handiagoa eskain dezakeen beste arlo batzuetan kontzentratzeko edo kostuak merkatzeko.

Adibidez, telefonoen fabrikazioa telefonia mugikorreko enpresek espezializatutako enpresen esku uzten dute.

2. Kostuak murriztea

Funtsezko baliabideek enpresa baten kostuetan duten eragina minimizatzea. Batzuetan, gure baliabideak hobeto kudeatzeak edo merkatua hobeto segmentatzeak kostuak murrizteko aukera ematen digute.

3. Hobetzeko aukera

Produktu edo zerbitzu bat perfektionatzeko gaitasuna da. Edozein baliabide hobetu egin daiteke, eta hori da guk egin duguna.

Hobekuntza jarraituen adibide dira, esaterako, Google eta Facebook; etengabe egiten dituzte berrikuntzak, gorenean mantentzeko helburuz.

4. Iraunkortasuna

Enpresa baten funtsezko baliabideak ordeztuak izan ahal behar dira enpresak bere jarduerari eutsi nahi badio.

Adibidez, arrantzaren arloan diharduen enpresa baten kasuan, arrain-sardak berriz jartzeko denbora eman behar du, bestela, iraungitze-data izango luke negozio horrek.

5. Ordezteko aukera

Funtsezko baliabideak proiektu baten funtsa dira; beraz, ezin izan beharko lukete ordeztuak izan.

Ordezgarriak izatekotan, edo ez ziren benetan funtsezko baliabideak edo negozio-eredua aldatu egin da.