

# 1. BALOREZKO PROPOSAMENA

Enpresa bat aurrera ateratzeko orduan bezeroak dira funtsezko elementuak eta horregatik, guk garrantzia handia emango diegu bezeroei eta gure enpresako ekintza oro egiterako orduan, bezeroak beti gogoan izango ditugu. Gure zerbitzua ematean sortzen den balore neurgarri edo kuantitatiboa, prezioa esate baterako, geroago kostuen atalean ere azalduko dugu, hasiera batean gure ustez, bezeroek nahiko luketen prezioa baino handiagoan jarriko dugu, enpresa martxan jartzeko diru asko inbertitu baitugu eta mailegua ordaintzeko marjina behar baitugu oraindik. Gure negozioa aurrera joan ahala eta guztiak ondo funtzionatuz gero, eta ondorioz irabaziak handituz, prezioak jaitsiko genituzke. Balore kualitatiboei dagokienez, gure produktuari zerbait berezia jartzen saiatuko gara, bezeroek gure produktuarengan arreta jarri dezaten eta horrela bezero leialak lortzeko asmotan. Bestalde, ingurumena eta gizartea zaintzeko hainbat neurri hartuko ditugu eta horrek bezeroak gure enpresarekiko duen pertzepzioa hobetzen lagundu diezaguke.

Gure produktuak beste enpresekiko (nahiz eta ez ditugun lehiakide asko) desberdintzeko, elementu batzuk martxan jarriko ditugu. Lehenik eta behin, gure produktu edo zerbitzuak nobedade bezala kalifikatuko genituzke, Gipuzkoa mailan, batez ere Zarautz mailan guk eskaintzen dugun produktu edo zerbitzua bezalakorik ez baitago, beraz, aurrez asetzen ez ziren bezeroen beharrak asetuko ditugu. Horrez gain, gure ideia azaldu genuenean adierazi genuen bezala, gure zerbitzuak pertsonalizatuak izango dira, bezero bakoitzaren beharrak desberdinak direlako. Horrela, gure helburua lortuko dugu, hau da, bezeroak guztiz asetzeari. Bestalde, gure zerbitzu edo produktuak kontsumitzaile guztien esku egongo dira, prezioak onargarriak baitira, nahiz eta hasiera batean ez izan oso baxuak. Bukatzeko, esan nahi dugu gure produktu nahiz zerbitzuak kalitate onekoak direla eta produktuen kasuan, denbora luzez iraungo duela.