

PROIEKTUAREN BIDERAGARRITASUNA (ROBOT GARBITZAILEA)

Eskolako ikasgai baten, ekintzailetasuna lantzen ari gara eta taldeka proiektu bat aurrera ateratzeko helburua dugu. Jada existitzen den edo ez den existitzen proiektua burutzea da asmoa eta edozein produktu hobetzeko edo ideia berriak azalertzeko aukera eskaintzen digu aldi berean.

Gure ideia: Pentsatze prozesu bat egin ostean, robot garbitzaile bat hobetzea pentsatu dugu, hau da, gaur egun daudenak tamaina handikoak eta lurra garbitzen dituztenak dira ohikoenak eta edozeinen eskuragarritasunerako daude diseinatuak. Gure ideari dagokionez, robot txikiago bat diseinatzea da eta bere ezaugarriak txikiago izateaz gain, paretak, apalak eta batez ere konplikatuak diren toki guztiak garbitzeko gaitasuna izatean izango litzateke. Horretaz gain, hau da, garbitzeaz gain, aspiragailu txiki bat izatea litzateke beste ideietako bat eta oztopoak hautemateko sentzoreren bat ere izango luke inor bera zaintzen ez ibiltzeko, hau da, objektu guztiz autonomo edota independente bat izateko.

INGENIARITZA IKASLE BATEKIN ELKARRIZKETA. LAGUNTZA BILA.

- Galdera: Bideragarria izango litzateke?
- Erantzuna:
 - Alde batetik, ideia ona dela izan daitekeela esan digu, baina gure produktua bereiztea egiten duen faktoretako bat, hau da, paretak garbitu ahal izatea, arazo handiena izango litzatekeela ere aipatu digu. Hori diseinatu edo programatzea, erronka konplikatu bat baina aldi berean ikaragarri baten aurrean gaudela esan zuen, lortzeko aukera batzuk egongo lirateke eta.
 - Bestalde, proiektua garatzerako orduan, prozesu oso luze baten aurrean gaude, proiektuak bere zailtasunak ditu eta, baina teknologiak aurrera egiten duen heinean hau errazagoa izango denaren dudarik ez dago eta ideia berriak agertzen joango direla ere pentsatzen dugu teknologiak hori eskaintzen duen bitartean.

BALORE PROPOSAMENA:

Gure produktua autonomoa denez, bide batez paretak igotzeko gaitasuna dauka, horrela beste garbitzeko makinak iristen ez diren apaletara iristeko abantaila du.

Bere bidea editatu egin daiteke eta beste errotoak iristen ez diren lekuetara iristen dela ere aipatzekoa izango litzateke.

Bere autonomiagatik ez zinen bere kargu egon beharko eta behin martxan jarrita berak bakarrik garbitzen du bere ibilbidea jarraituz, hau da, zuk ibilbide bat prestatu behar duzu eta berak bide hori jarraitzen du.

Horretaz gain, rumbaren osagarria da eta lana errazten du (denbora tarte motzagoan) beraz rumbarekin arazo gabe osatuko litzateke eta hau edukita zure etxea, ikasgela, bulegoa... benetan garbi izango duzu esfortzurik egin gabe.

BEZEROEKIKO HARREMANA:

Gure produktuaren eta kontsumituko dutenen arteko erlazioa, oso garrantzitsua izango da etorkizunera begira. Gure kasuan, bezero mota zabala daukagula esango genuke, hau da, gazte eta heldu guztiei zuzenduta dago baina konkretuki, etxea, bulegoa, ikasgela... garbitzeko denborarik, gogorik edo gaitasunik ez dutenengana dago zuzenduta gure "Higiabot". Adibidez, familia bat lan kontuak direla eta etxean garbiketa lanak egiterako orduan arazoekin ikusten bada, produktu perfektua izango da bezero horrentzat, beraren beharrak perfekziora asetuko ditu eta.

Bestalde, hasiera batean izandako kostuak berreskuratzeko produktu oso merkea izango ez denez eta ekonomikoki edozeinek erosteko objektu bat izango ez denez, gastu hau onartzeko gai diren bezeroek aurrera pausua ematea ezinbesteko izango litzateke ondoren produktua normalizatu eta beharrezko gastu bat izatera bihurtu arte.

DIRU ITURRIAK:

Produktua sortzeko teknologia berriak sortu beharko genituen beraz hauek aurrera eramateko dirua lortzeko lehenbizi rumbaren diru laguntza lortzen saiatuko ginateke, hauez gain inbertsoreen diru laguntzak ere onartuko genituen eta azkenik banketxe baten mailegu bat eskatuko genuke.

Gure produktuarekin lor ditzakegun etekinak, bezeroen ordainketa zuzen baten bidez lortutakoak edota beste enpresa bati saldutakoak (ondoren enpresa horrek kontsumitzaileena zuzentzeko zeharkako bide baten bidez) izango ziren.

Bestalde, errobot hauen piezak apurtu ezkeru edo funtzionamenduan arazoak izanez gero, berriak saltzean edota zaharrak erreparatzeko aukera eskaintzean ere izango genuen beste diru-iturri bat. Horretarako, ezinbestekoa izango zen produktuak bezero muga zabal bat izatea eta gizartean irudi ona edukitzea eskaria toki on batean mantentzeko eta diru sarrerak ere asko ez jaisteko.

Azkenik, etekina lortzeko, produktua ekoiztean eta merkaturatzean ditugun kostuak, lortutako diru sarrerei kendu beharko lirateke.

FUNTSEZKO BALIABIDEAK:

Baliabide guztiak beharko genituzkeen.

Pertsonak beharko genituen produktua aurrera ateratzeko eta hau eraikitzeo eta egiteko.

Horrez gain gure bezero eta hornitzaileekin harremanak ezartzeko beharko genituzke.

Baliabide fisikoak ere beharko genituen gure produktua egiteko produktuak izateko, hau da, torloju, plastiko... gabe ezingo genuen produktua sortu beraz baliabide fisikoak ere beharko genituen.

Dirua ere beharko genukeen produktua hobetzeko eta behar duen teknologia edo baliabideak erosteko. Horrez gain lokala eta langileei ordaindu ahal izateko dirua beharko genuen.

Horrez gain errobota etengabe hobetu ahal izateko baliabide intelektualak beharko genituen bestela konpetentziak guk baino produktu hobea sortuko zuelako eta ez genuelako errobota sortzeko gaitasunik izango.

FUNTSEZKO ELKARTEAK:

Gure enpresa aurrera eramateko eta gainera etekin handiagoa ateratzeko, ingeniari batzuen laguntza beharko genuke lehenik eta behin; hau diseinatu eta ondoren egiteko.

Ez garenez profesionalak langile esperientziaz baliatutako pertsonak kontratatu beharko genituen, beraiek gaia menperatu eta produktua fabrikatzerako orduan erraztasunak areagotzeko eta arazoak saihesteko.

Ondoren, programatzaile baten laguntza ere beharko genuke, izan ere, honek egin beharrekoak betetzeko beharrezkoa da horretan aditua denak esku bat botatzea eta objektua autonomia izateko prestatzea. Hauen laguntzarekin, proiektua hobeto gauzatuko litzateke eta gure proiektua aurrera eramateko pausu handi bat egingo lukete.

Azkenik, Rumbaren enpresarekin kontaktuan jarriko ginen horrela pakete espezial bat egiteko, hau da, Rumba eta Higiabot-a batera jartzeko. Honela, aliantza moduko honek bi enpresei emango lizkiguke irabaziak, eta bioi onurak ekarriko zizkigun.

Azken hau funtsezkoa da, gure helburua Rumbarekin batera (edota Rumbari produktuak salduz) gure enpresa aurrera ateratzea izango zen. Beraz garrantzitsua izango zen beraiekin sinergian aritzea.

Bestalde, guk gure produktua eskaintzen duen katalogoan, adibidez, gure robotak erakustez gain beste enpresa batzuen zenbait produktu ere erakutsiko genituen: erroboten pieza osagarriak adibidez. Osagarri hauek, gure produktuaren ondoan saltzeagatik, gure bezero asko beste enpresa honetako produktuak erostera bultzatuko genituen horrela. Honek, alde batetik, aliatu garen enpresari onura ekar diezaiolke. Izan ere, honi esker, bere produktua bere kabuz babestearekin lortuko dituzten bezeroez gainera, gure laguntzarekin erosle gehiagotara iritsi ahalko lirateke. Beste alde batetik, aliantza honek guri ere onura handia ekarriko zigun. Batez ere, beste enpresa honek guri esker saldutako produktuekin ateratako irabazien zati bat guretzat izango litzatekeen, eta guk beraien izena erakusteagatik eta beraien produktua gure laguntzaz bezeroei eskaintzeagatik diru bat ere irabazteko aukera edukiko genuen.

FUNTSEZKO JARDUERAK:

Produktua gauzatzeko beharrezkoak dira jarduera batzuk.

Alde batetik, balio katea egoki bat aukeratzea oso garrantzitsua da. Adibidez, kantitatea zehaztea, helburuak zehaztea, hornitzaileekin akordioak egitea, kanal egokiak bilatzea eta eskaria/eskaintza ere aztertzea eta abar. funtsezkoak dira gure enpresarentzat errentagarria izateko, izan ere, katea egoki horren bidez lortu nahi duguna, gure produktua salduz etekina ateratzea da errentagarria den bide hori jarraituz.

Arazo bat izan ezkeru gure telefonoa egongo zen, eta horrez gain, gure web orrialdean kexak eta galderan erantzuteko sekzio bat izango zen.

Azkenik gure web orrialdea ere izango genuen. Hau runbarena barruan ahalko zen egin edo bestela guk gure independentea ahalko genuen eduki. Gure talde informatikoak eramango zuen weba eta hauen esku egongo zen lehenago aipatutako kexen atala.

KANALAK:

Kanalei dagokienez, bide desberdina aukeratu ditzakegu gure produktua saldu ahal izateko. Gure kasuan, bi kanal motak erabiliko genituzke, hau da, internetetik eta bestalde denda fisikoetan, beraz, hauei handizkako salmenta egingo genizkien.

Online dendei dagokienez, Amazon edo Ebay bezelako plataformak erabiliko genukeen, izan ere, oso famatuak dira eta etekina ateratzeko aukera izango genukeen. Bestalde, gure web orria sortuko guke bertatik ere eskaerak jas ahal izateko, ondorioz, garraioen bat ere kontratatuko genukeen eskaera horiek etxeetara edo bezeroarengana zuzenean iritsi ahal izateko.

Denda fisikoari dagokionez, Rumba saltzen dituzten dendak edo bideak ere aukera bat izan daitezke, azken finean, osagarriak dira, horretaz gain, Media Markt bezalako dendetan ere saltzeko aukera ere izan ditzakegu. Bestalde produktuaren eskaera ikusita eta hainbat faktore kontuan hartuz, gure denda fisikoa sortzeko bidea ere beste aukeratako bat izango litzateke.

KOSTUEN EGITURA:

Kostu finkoa izango zuen produzitu edo ez; lokala, argi indarra... ordaindu beharko genuelako, kostu hauek derrigorrezkoak dira eta enpresa orok ordaintzen ditu, nahiz eta salbuespen batzuk egongo diren.

Kostu aldakorra ere izango genuen produktua ekoizteak dirua balio duelako beraz gero eta gehiago ekoitzi gero eta kostu altuagoa, materialari dagokionez ere aldatuko litzateke, hau da, material kalitatea, zenbat material hartu... honek guztiak alterazioak sortuko lituzke kostu aldakorrari dagokionez.

Gainera, produktua bera sortzeak, hornitzaileei (diseinukoak eta lantegikoak) ordaindu beharra. Kanalei dagokienez, internet bidez denean, amazonen bidez adibidez, ibilgailuei edo banatzaileei ordaintzea. Baina beti ere helburua diru sarrerak kostuak baino handiagoak izatea da helburu nagusia.

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA:

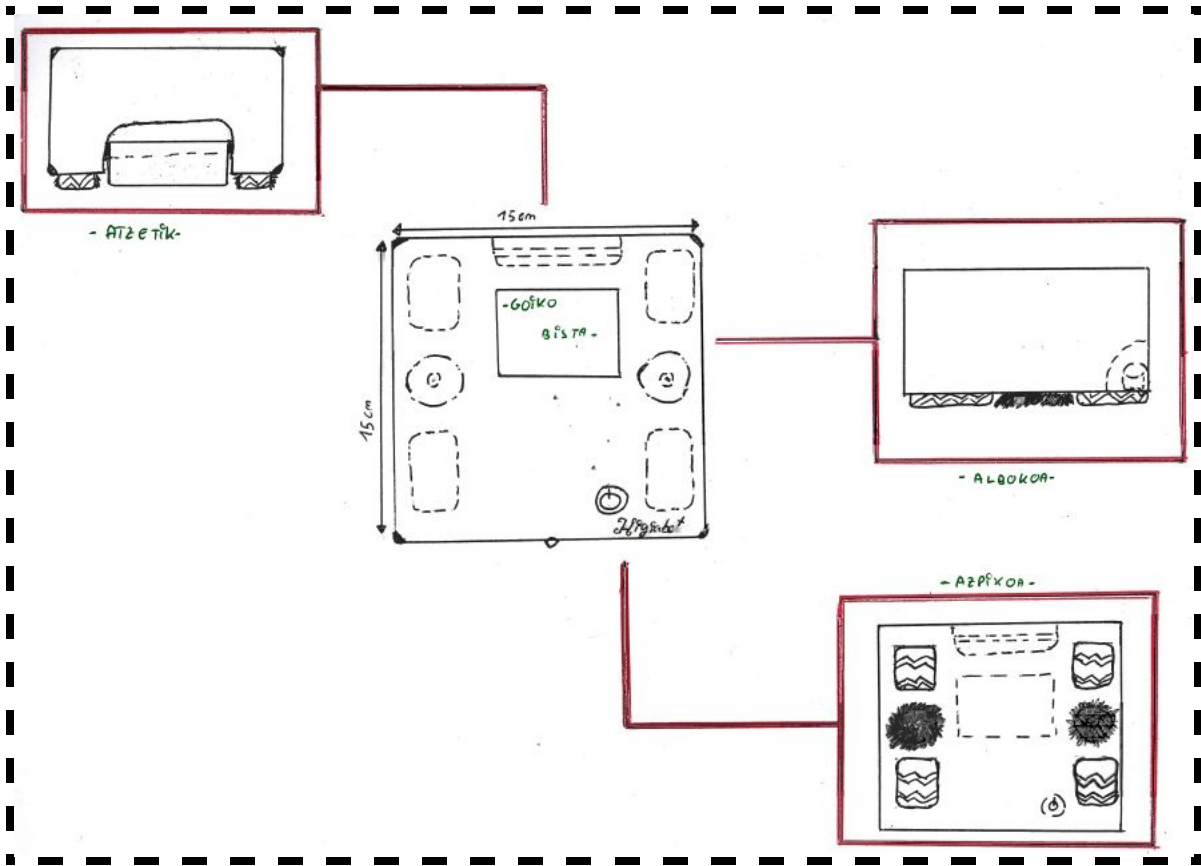
Gure produktuak merkatu nitxo bat izango zen bere bezeroak zehatzak eta berezituak izango zirelako

Hauen barruan gehienbat botere ekonomiko erdi-altua duten pertsonengana egongo zen zuzenduta. Gure produktua ez zen merkea izango beraz diru faltan daudenek ezingo zuten erosi.

Horrez gain runbaren lurreko garbitzailearen konplementu perfektu bat izango zen beraz runba errobot bat duten denei zuzenduta egongo zen. Beraz esan ditugun pertsonen gain rumba garbitzeko makina duten edozeinengana ere zuzendua izango zen.

Horrez gain lehen azaldu dudan bezala ezintasun bat dutenengana zuzenean zuzenduta egongo zen gure errobotari esker iristen ez diren apalak garbitu ahalko zituztelako beste pertsona baten laguntza edo zerbitzu gabe.

Gainera garbitzeko denborarik ez baduzu lan asko duzulako, denbora falta duzulako edo ez duzulako garbitzeko gogorik gure errobotak garbituko zuen zuen orde. Beraz pertsona hauengana ere zuzenduta egongo zen.



***Goiko bista" hitzen azpian dagoena pantaila bat da**

HIGIABT

LAME