

PROIEKTUAREN DESKRIBAPENA

Gure ideia "Magnetic Weights" izena du eta elektromagnetismoan datzan proiektua da. Honek, gimnasioko pisuek egiten dituzten indarrak eremu magnetikoen bidez birsortuko ditu. Kirolariak garenez eta ordu asko eskaintzen dizkiogunez gimnasioari, honen ondorioz lesio asko jasan ditugunez, pesak egiteko modu berri baten beharrean aurkitu gara.

Normalean, gimnasioan gure giharrek lurrak sortzen duen grabitatearen aurka lana egiten dute, eta modu batez esateko, proiektu honek grabitatearen indarra indar magnetikoaz ordezkatzeko du.



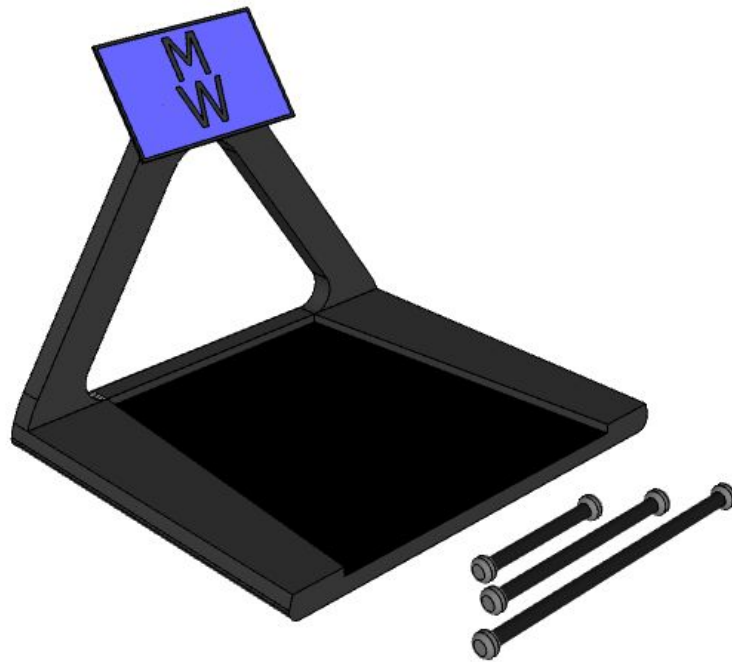
Gure makina honako bi atalez egongo da osatua, oso sinpleak. Lehenik, plataforma bat izango dugu, non elektrizitate iturrira egongo da konektatua eta eremu magnetikoa sortuko du. Makinaren atal nagusia izango da, non dena kontrolatuko den hemendik, pantaila baten bidez. Bigarren atala, pisu guztietan bezala, barra bat izango dugu. Barra hau eremu magnetikoarekin egongo da kontaktuan, horrela barran egingo du efektua baina ez kirolariaren gainean.

Barraren alboak burdinez eginak egongo dira, material ferromagnetikoa baita. Barra berriz, plastikoz egingo dugu, segurtasuna bermatzen baitu edozein istripuren aurrean, erosotasuna emateaz gain. Barraren erdian, markagailu bat egongo da, non sistemara konektatuta egongo da eta nahi dugun "pisua" (indarra) jarriko dugu.

Sistema honek funtziona dezan, elektrizitate iturri batera egon behar du konektatuta, bestela ez dugu nahi haina indar magnetiko lortuko. Konektatuta dagoenean, gure proiektuak funtzionamendu aproposa eta egonkorra izango du, segurua izateaz gain, ez baikara pisuekin ibiliko bueltak ematen, beharrezkoak ez diren arriskuak saihesten.

Proiektu hau bururatu zaigu gehienbat haren abantailak direla eta. Ezer baino lehen, pisuen erosketa aurrezten dugu, horrek espazio gehiago ematen digu gimnasioan. Bigarrenagoz, seguruagoa da, segurtasun sistema bat izango du edozein

istripuren aurrean. Hirugarrenoz, haren mantenimendua sinplea da, eta gure iritziz, merkatuan dagoen hoberena. Azkenik, ondorioz, biziraupen handiko makina izango da, haren sistemaren konplexutasun eza dela eta.

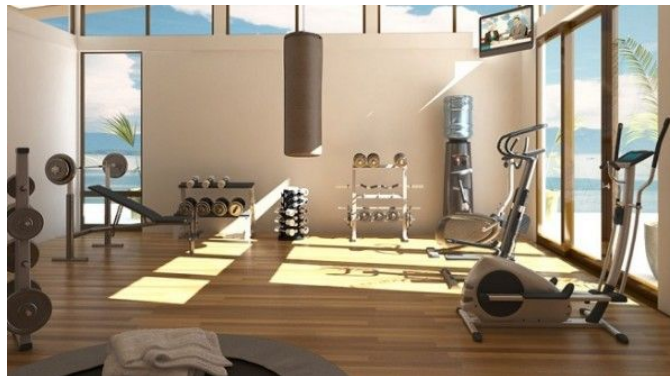


Gure proiektua bi talderentzat zuzenduta egongo da, non bi proiektu desberdin eskainiko ditugun.

Lehenengoa, kiroldegiei eta gimnasioei (kirol taldeak barne) zuzenduta egongo da. Gimnasio eta kiroldegiek eskuratzeko botere handiagoa dute, eta produktu iraunkorra behar dute. Horretarako, gimnasioetara zuzendutako modelo honek biziraupen eta konplexutasun handiagoa izango du, egunero ehundaka pertsonak erabiliko baititute. Horren ondorioz, modelo hau beste modeloa baino garestiagoa izango da.



Bigarren modeloa partikularrei zuzenduta egongo da. Partikularrak, kirola egiten duen edozein pertsona, gimnasioekin alderatuta eskuratzeko botere txikiagoa dute eta ez du gimnasioak bezain produktu sofisticatua behar. Berez, haiei zuzendutako modeloa, prezioari dagokionez beste modeloa baino merkeagoa izango da eta sofisticasun maila txikiagoa izango du. Sofistikasun horren diferentzia nabarmenena eremu magnetikoaren indarra eta iraunaldia izango da, ez baita denbora guztian lanean egongo gimnasio batean egon daitekeen bezala. Hala ere material iraunkorrekin egina egongo da, hau gure enpresaren ezaugarri bereizgarria baita.

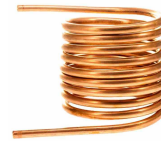


Gure proiektuaren konplexutasuna dela eta, funtsezko elkarte on batzuen beharrean aurkituko gara, nahiz eta pieza gutxi beharko ditugun.

Lehenik eta behin, burniaren beharra izango dugu. Burnia makinaren oinarritzko egitura osatuko du. Horretarako burni enpresak edota mea enpresen laguntza izango dugu base. Guk aukeratutako enpresa euskalduna izango da, euskaldunok (batez ere bizkaitarren) historian zehar burniaren ustiaketan izan dugun garrantzia dela medio. Horrela, gure proiektuak izaera euskalduna izango du. Kasu honetan, Galdaragintza Burni S.L. enpresarekin apostu egingo dugu.



Ondoren, kobre kableen beharra izango dugu, gure proiektuaren oinarria elektromagnetismoa baita eta fenomeno hau sortzeko burdinezko kableak beharrezkoak baitira. Horretarako, burni enpresaren sozio edo enpresa lagunen batetik lortuko dugu, gure enpresaren eta haien onura bilatzen aldi berean. Kableen fabrikazioa gure joko du, proiektuaren xasisa eta haren soldaduraz gain. RPK SDAD COOP enpresa, "Gasteizen kokatuta dago eta Europa mailan garrantzia duen enpresa da.



Gure proiektuaren funtzionamendua gauzatzeko, ordenagailu txiki (Sistema ezberdinak sinkronizatzeko) bat izan beharko du makinaren xasisean. Horretarako, ordenagailu enpresa bati eskatu beharko dizkiogu ordenagailu txikiak. Enpresa hauek software eta hardware egiteaz ere arduratuko dira. Hau, da ordenagailua eta honenkin interaktatzeko elementuak (interfaz-a eta pantaila) garatuko dituzte. Horregatik enpresa garrantzitsu eta mundial batekin egingo dugu apostu. Gure aukera LG Electronics izan da euren esperientzia eta ezagutzagatik.



Azkenik, beste enpresa batekin lan egingo dugu, gure proiektua estaliko duen karkasa (kanpo egitura) fabrikatzeko, hau polita gelditu dadin. Apaingarri modura egingo du lan enpresa honek, beste piezen estalketan oinarrituko baita. Enpresa hau gure hirikoa izango da, "Plásticos Alai" izenekoa.



Hasiera batean, diru asko behar izango dugu makina hauetako bat egitea oso garestia delako. Hala ere, ideia nahiko iraultzailea da eta bankuren batek maileguren bat eskainiko digu gure proiektua aurrera eramateko. Lehiaketa batera ere aurkeztea pentsatzen ari gara Startinnova proiektua ondo ateratzen bazaigu eta honetan dirua irabaztea espero dugu ere. Falta zaiguna gurasoek jarriko dute edo lanen bat edo beste bilatuko dugu guk enpresa hau martxan jartzeko.

Bezeroei eskainiko dizkiegun prezioak, prezio estatikoak izango dira. Bi modelo ezberdin ditugunez, bakoitzak bere prezioa izango du. Kiroldegiei eskainitako modelo garestiagoa izango da, eta pertsonen zuzendutakoa merkeagoa, modelo bakoitzaren ezaugarriengatik. Eskudirutan, nahiz kontu korrontearen bitartez egin ahalko da erosketak. Bitcoin-ak ere onartuko ditugu.

Badakigunez gure makinak nahiko garestiak izango direla, dena batean ez ordaintzeko aukera emango diogu eta hilabetero ordainduko digu zati bat, hori bai, gehienez 5 hilabetetan ordaindu beharko digu. Baina hau bezero bakoitzarekin negoziatu beharko genukeen. Dirua irabazteko beste diru sarrera bat makinaren mantentze lana izango da. Nahiz eta gure proiektuaren kalitate handia, makina guztietan bezala, mantentze lan bat edota konponketa bat beharko du noizean behin.

Eskaera handietan, deskontuak ere izan ditzake bezeroak edo polikiroldegiak. Horrez gain, seguru ere eskainiko degu bezeroei, hilabetero ordaindu dezaketeena nahi badute, noski. Seguru horren barnean bai makinaren mantentze lan bai makinaren konponketa izango dira seguru horren ezaugarri.



Guk pentsatu duguna zera da, horrelako produktu baten salmenta egiteko lehenengo erakutsi egin behar dugu fisikoki, edo gutxienez bezeroak proba dezan. Horretarako, denda edo lokal antzeko bat izango dugu, non hor gure produktuaren erakusketa egingo dugun. Dendan ez da salmentarik egingo, bakarrik bezeroaren interesa lortu, honi produktua probatzen utziz. Denda edo lokal hau Pariseko Champs-Elysees-en dauden edo New York-eko Fifth Avenue-ko denden oso antzekoa izango da.



Ondorioz, produktuaren erosketak internet bidez gauzatu da, hor izango baitugu benetako denda digitala, non eskaerak egin ahalko dira. Gure webgunean bai erosketak bai kritikak egin ahalko ditu bezeroak, bai eta sare sozialetan partekatu, gure produktuaren hedapena lortuz. Horrez gain, sare sozialetan egongo gara, Facebook, Instagram, etab. gure produktuaren publizitatea egiten.



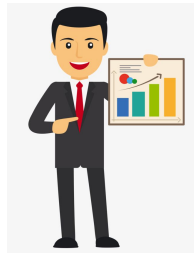
Produktua bezeroaren eskuetaraino iristeko, garraio enpresa bat izango dugu lagun, lehen aipatutakoa zehazki. Hala ere, gure fabrika bertan ondoan denda bat egongo da, non eskaerak egin daitezkeen eta nahi izanez gero, bezeroak berak produktua garraiatu. Kasu honetan, produktuaren instalazioa bezeroaren kargu egongo da.



Oso garrantzitsua da puntu hau gure iritziz, honen bitartez bezeroaren konfiantza lortu nahi dugulako gure proiektua aurrera eramateko garaian. Horregatik baliabide asko ezarriko ditugu bezeroak dituen zalantzak, galderak... erantzuteko.

Lehenik azpimarratu nahi dugu, pertsona bat beti egongo dela dendan non bezeroak dituen zalantzei erantzuna emango dien. Hasieran guretako bat izango da baina gure enpresa gero eta indar gehiago hartzen duen unean, lankide oso kalifikatu bat izango da.

Noski hau ez da baliabide bakarra. Ondoren, web orri bat sortuko dugu non salgaiak erosteaz gain, bezeroak dituen ezjakintasunak erantzun ahalko ditugu. Gure web orriaren laukitxo batean, zalantzen blokea egongo da non han klik eginez zure galderak idatz ahalko ditzazkezun. Horrez gain, gurekin kontaktatzeko, enpresaren telefono zenbakia egongo da eskura bezeroentzat.



Gaur egun gero eta garrantzi gehiago daukate sare sozialak, horren ondorioz Instagram, Facebook eta Twitter kontuak irekiko ditugu. Sare sozial hauetan eguneko salmentak, berriak, aurkikuntzak... agertuko dira eta sare sozial hauek zuek erantzuteko beste modu bat izan daiteke.

Hilabeteen behin, hitzaldi bat emango dugu Euskal Herriko gure proiektua jendearen aurrean azaltzeko. Hasieran gure kostaldeko herriak bisitatuko ditugu, Bidasoaldea, Oarsoaldea, Easo eta poliki poliki Euskal Herriko beste eskualdeetara zabalduko gara.

Azkenik, konfiantza puntu bat eman nahi diegu gure bezeroei eta ondorioz gure proiektua erosi duten bezeroei galdera sortak posta korreetik bidaltzen joango gara. Telefonoz kontaktua ere mantenduko dugu, produktuarekin arazo bat badute irtenbideren bat bilatzeko, gure proiektuak izan ditzakeen hobekuntzak galdetuz...



Gure enpresak arrakasta izatea nahi badugu, enpresak hainbat funtsezko baliabide izan behar ditu, horrela enpresak pausoz-pauso handitzen joango da enpresa internazional bat bihurtu arte.

Lehenik eta behin, hainbat baliabide fisiko behar izango ditugu. Lehen gure makinak muntatzeko lantegi handi bat bilatu beharko dugu. Egun batzuen baitan, taldekide batek bere aitak Irunen (Bentak auzoan) zeukan gordailu eskainiko luke

hor lan egiteko. Bigarrena, gordailua honetan dauden tresnak dira, adibidez, mailuak, bihurkinak, torlojuak, iltzeak eta abar eta abar. Honetan ere enpresaren bulego nagusiak aurkituko ditugu, eta bertan proiektu diseinua, kudeaketa eta salmenta egiteko materiala izango dugu. Material hauen artean nagusienak ordenagailuak izango dira eta funtzio desberdinerako erabiliko diren programak.



Jarraitzeko, baliabide intelektualak ditugu. Honen barruan hiru dira garrantzitsuenak. Lehena, Julen bezeroekiko dituen harreman onak eta salmentetarako zein antolaketarako dauzkan abileziak oso garrantzitsuak izango dira. Jarraitzeko, Osertz eta Jonek mekanikarekiko daukaten maitasunarengatik nahiz abileziarengatik, gure produktuaren muntaiaz arduratu ahalko dira. Azkenik, Oier eta Ander ordenagailuak ondo ibiltzeaz, banku-kontuak eramateaz eta produktuaren elektronikaz arduratuko dira, informatikan, matematiketan eta teknologian duten trebeziarengatik.



Azkenik, industria-nabean behar ditugun premiak asetzeko eta proiektua burutzeko behar ditugun materialak izateko, hau da, denbora pasa ahala puskatzen diren tresnak aldatzeko adibidez eta dena muntatzeko behar dugun materiala lortzeko, bankuari mailegua eskatuko diogu, beraz gure finantza-baliabidea hori izango da. Hala eta guztiz ere, baliabide hauek beste zatian azalduak agertuko zaizkizue.



Gure proiektua burutzeko eta arrakasta izan dezan, proiektuaren fabrikazioa eta kalitate kontrola, gure pesa sistemen diseinua eta mantentze lana, eta gure enpresaren sare sozialetako presentzia gure oinarrizko jarduerak izango dira.

Proiektuaren diseinua eta honen garapena enpresaren oinarrizko jarduera izango da. Honek, pesa sisteman guk aurkitutako beharrak asetuko dituela eta sistema gure eta bezeroaren gustukoa izango dela bermatuko du. Gainera, diseinu propioari esker, proiektu ezberdinetan lortutako ezagutza enpresan bertan geratuko da eta hau etorkizunean enpresaren hazkundea ekarriko du.



Aurreko puntuetan aipatu dugun bezala, gure enpresa proiektuaren pieza ezberdinak fabrikatzeaz ez da arduratuko, baina produktuaren kalitatea bermatzeko pieza guztien bateratzea gure enpresan bertan egingo da. Honen bitartez bezeroari garantia bat eman ahalko diogu, eta horrela honen esperientzia hau erabiltzerakoan hobe izango da. Gainera, zerbait gaizki egiten bada, arazoa askoz errazago sahiestu ahalko dugu.

Enpresak, aipatutako bermaketarekin (garantia) batera, mantentze lana eta bezeroarentzako arreta eskainiko ditu. Honek erabilearen esperientzia askoz gehiago hobetuko du. Bi jarduera hauek ere enpresan bertan egingo dira, bertan produktuari buruzko ezagutza handiena biltzeko.



Kanaletan aipatu den bezala, enpresak internetik nahiz beste enpresatik salduko du produktua, eta bi kasuetan garantia horiek mantenduko dira. Produktu guztien garraioa baliabide aproposak dituen enpresa baten esku utziko ditugu.

Azkenik, enpresaren jarduerarik nabarmenenak Interneten izango dira. Honen bitartez, produktuei buruz berri eman, saldu eta bezeroarekin harremana mantenduko da. Honen bitartez ere, software arloan eskainitako berritasunak (updates) eskainiko dira. Enpresak web orrialde nagusi bat izango du, eta honekin batera sare sozial guztietan (edo nagusienetan) presentzia izango du. Hau ere enpresaren barnean egingo da, bere departamentu batean. Internet, hala moduz,

enpresaren oinarria izango da, gaur egungo mundu zibernetikoan jendeari iristeko modu nagusia Internet baita.

Gure proiektua ez da nabarmenduko bere kostu bajuengatik, bere kalitateagatik baizik.

Gure kostu finkoen barruan, lehen esan dugun bezala, gordailua izango zen garrantzitsuenetakoa, hor egingo baitugu lan eta gure proiektuari bizitza eman. Zorionez, gure taldekide baten gurasoek gordailu bat eskura dutenez, utzi egingo digute, gure kostua murriztuz eta enpresa aurrera ateratzen den arte, ez digute kobratuko, laguntza modura. Horrez gain, langile batzuen beharra izango dugu, hasieran gure kabuz lan egingo dugu baina proiektuak argia ikustean eta famatua egitean, bai makina gehiago, bai gordailu handiagoa eta bai langile gehiagoren laguntza beharko dugu, izango dugun zabalpenaren ondorioz.

Kostu aldakorrek, lehengaien erosketa izango da; burnia, kobrea, plastikoa, produktu elektronikoak... Hasieran makina gutxi egin behar izango ditugu baina pixkanaka pixkanaka, makineria gehiago egin beharko dugu, lehen sektoreari lehengai gehiago erosiz eta beraz, kostua handituz; irabaziekin batera.

Ander Arrizabalaga
Oier Del Rey
Osertz Gonzalez
Julen Madrazo
Jon Etxebeste