

## **ULERTUTEN- STARTINNOVA**

### **TELEFONO MUGIKORRA**

#### **BALOREZKO PROPOSAMENA: Josu**

• **Ze behar edo arazo konpontzen duzue?** Jendeak modu batera edo bestera komunikatzeko beharra. Alde batetik, informazioa jasotzea sare sozialen bidez, eta bestetik zure ezagunekin edo beste norbaitekin modu erraz batean komunikatzea.

• **Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?** Pruduktu hau berritzailea da. Ez da beste mugikor arruntak bezalakoa. Puntako teknologia berriak barneratuta ditu, dagoen mugikorrik aurrerakoiena da. Orduan, bezeroak horrelako gauzak bilatzen dituzte, eta produktu hau ordaintzeko prest egongo dira.

#### **MERKATUAREN SEGMENTAZIOA: Josu**

• **Zein da zure bezeroa?**

Nire bezeroa jende arrunta da, ez dugu sailkapenik egiten. Gaztea izan daiteke, heldua ere bai, ikaslea, langileak... Honelako teknologia berria behar duen pertsona oro da nire bezeroa.

• **Zein dira bezero horien ezaugarriak?**

Alde batetik, beraien eguneroko bizitzan komunikazioa behar dute esparru guztietarako, bai lanerako, bai familiarako eta baita beraien bizitza sozialerako. Eta bestetik, teknologia aurreratuen edukitzea nahi duten pertsonak dira.

#### **FUNTSEZKO ELKARKETAK: Lopez**

**-Zein dira behar dituzuen bazkide eta hornitzaile nagusiak zuen proiektuak funtziona dezan?**

Gure proiektuak funtziona dezan, behar ditugun bazkide eta hornitzaile nagusiak telefono mugikorren ezpezializatuak dira, hau da, telefono mugikorren inguruan lan egiten duten pertsonak izango lirarteke bazkide eta hornitzaile nagusiak. Beste hainbeste saltzaileak, produktua aurrera ateratzeko saltzea behar da eta horretarako saltzaileak behar izango genituzke proiektua aurrera ateratzeko.

**-Zergatik dira garrantzitsuak guretzako?**

Lana errazten duten faktoreak direlako, hauen bidez, produktua aurrera ateratzeko baliabideak dira, kalitate hobeko telefono mugikorrek egingo dituzte, eta matxura dutenean espezializatuengana ematen dituzte, segituan konpontzeko gaitasun handia dutelako. Bestalde saltzaile honak behar dira horrelako lan baterako, hauek ere espezializatu en antzera lan egiteko gai izan behar dute, telefono mugikorren inguruak asko jakin behar dute lana beraientzat errazago izateko.

#### **DIRU-ITURRIAK: Lopez**

**• Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?**

Ondasun osagarrien kasuan, bezeroak produktua geroz eta garestiagoa izanda, orduan eta gutxiago kantitate txikiagoan erosiko du produktua, eta alderantziz, produktua geroz eta merkeagoa izanda, eroslea geroz eta kantitate handiagoan erosteko prest egongo da, horren adibide dira beherapenak, beherapenak daudenean eroslea produktua kantitate handiagoan erosteko prest egoten da eta beherapenak bukatutakoan kantitate gutxiago erosteko prest egoten da.

**KANALAK:Aritz**

**• Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?**

Bi prozesu bete behar dira produktua bezeroengana ahalik eta hoberen iristeko. Lehenengo prozesua, zer eta nola ekoitzi pentsatu eta produktu hori ekoiztea merezi duen aztertu. Bigarren prozesua, behin produktua ekoizita dagoenean merkatu edo saltokietan banatu produktua bezeroengandik gertuago egoteko eta beraientzako erosoago izateko.

**BEZEROAREKIKO HARREMANAK: Aritz**

**• Nola erakarriko dituzue bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko dituzue bezero horiek?** Hasiera batean empresa berria denean bezero finko batzuk edukiko ditut produktu eskasarekin. Baina denboraren arabera empresa hobekuntzak egiten joango da. Hau da, ekoizpen baliabide berriak sortzen eta horrela enpresak produktibitate handiagoa lortuko du. Gainera, bezero berriak lortuko ditu produktuak arrakasta izaten badu.

**FUNTSEZKO BALIABIDEAK: Hernando**

**• Zein dira behar dituzuen elementu garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?** Gure proiektua funtziona dezan elementu garrantzitsuenak alde batetik, mugikor horiek egiteko materiala eta beste aldetik gure proiektua ezagutzera emateko baliabideak. Adibidez; TVko publizitatea, sare sozialak...

**FUNTSEZKO JARDUERAK: Hernando**

**• Zein dira egin behar dituzuen gauzarik garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?** Gure proiektua aurrera atera dezan behar ditugun gauza garrantzitsuenak, taldeko denen arteko komunikazio ona bestela ez gera inora iritsiko eta baita ere bakoitzak egiten duen lan eta esfortzu handia

**KOSTUEN EGITURA: Josu**

**• Zein dira zuen proiektuaren kosturik garrantzitsuenak?**

Geure proiektuak enpresa bezala internazionalizatzeko kostu handiak ditu, izan ere, mugikorraren merkatuan enpresa handi asko dabilta konpetitzen, orduan gu bezalako

enpresa bat merkatu horretan sartzeak eta arrakasta lortzeak kostu handiak ekarriko dizkigu.