

IDEIATIK EGITASMORA
SWEET TEAM



BALOREZKO PROPOSAMENA

Gure produktuarekin erosketetara super merkaturako karro bat erabiltzeko aukera eskaintzen dugu.

Baina zertan desberdintzen da gure karroa?

- ★ Gure karroa elektrikoa da, hau da pisuarekin laguntzen du.
- ★ Gainera 3 gurpiltxo ditu, eskilerak igotzen laguntzeko.

HELBURUA:

- Pisu handiak kendu.
- Hirugarren adineko pertsoneri bereziki lagundu.

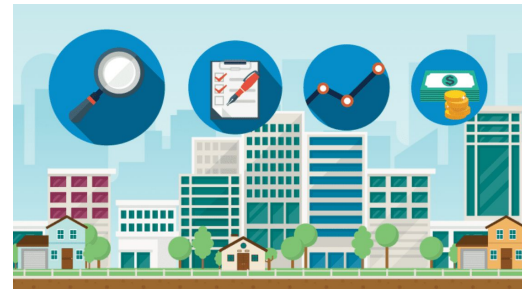


MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

PAUSOAK

1. Lehenengo merkatuko **beste lehiakideen prezioen azterketa** egingo dugu, oso altuak, normalak, baxuak... diren ikusko dugu, horrela **gure produktua prezio batera gerturatuko** dugu.
2. Merkatua ikusi ondoren, karroak 30-80€-tan daudela ikusi dugu, beraz, gure **ekoizpeneko prozesuko kostuen arabera prezio bat jarriko** dugu. Oraingoz ez dugu prezio bat finkatu, baina kalkuluak eginda **150 euro artean egongo da**.
3. Besteekin konparatuta gure karroa garestiagoa da, hala ere, aurrerapen bat denez eta merkatuan gutxi daudenez, prezio egokia da.

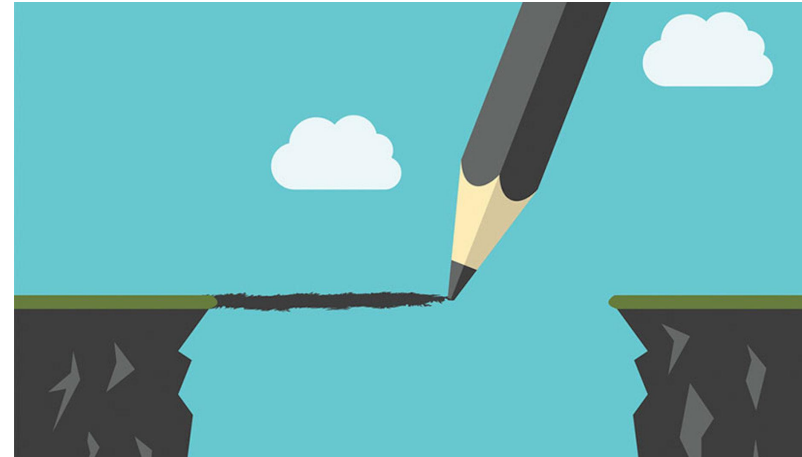
Gure karroa errenta ertaina edo altua duten jendearentzat izango da, pertsona helduek erosi ahal izateko modukoa. Euskal Herrian salduko dugu.



ARAZOA

Zein arazori eskainiko dio konponbidea zure proiektuak?

- ❖ Erosketa handiak egiten dituzunean pisua eramaten laguntzeko sortu dugu karro hau.
- ❖ Horrez gain, bere etxeetan igogailurik ez duen jendearentzat ere egina dago, gure produktuaren gurpilengatik eskailerak igotzeko laguntza ematen du.



FUNTSEZKO ELKARTEAK

PAUSOAK

1. **Gure enpresak bakarrik ezin du produktua ekoiztu, beraz, beste enprekin kolaboratu beharko genuke.** Horretarako motor elektrikoak diseinatzeko dituen enpresa batekin harremanak egin beharko genituzke.
2. Hainbat bilera egin eta gero, **adostasun batera iritsi** eta gero, gure proiektua martxan jarriko genuke. Motor elektrikoak egiten dituen enpresa izango zen gure **hornitzaile nagusia**.
3. **Beste enpresa baten laguntza beharko** genuke, **karroaren diseinua** egingo lukeena.



KANALAK

- **Publizitatea erabiliko dugu**, bai interneten eta bai kartelak kalean jarrita.
- Gure hornitzaileak izango lirateke banaketa lana egingo luketenak. Oro har, interneteko banaketetan. Bestalde, **denda fisiko bat izango genuke**, honela eskuz esku banatuko genuke gure produktua. Horrela ere, interneteko erosleak Donostiarrak izango balira, gure dendara etortzeko aukera izango dute.
- **Establezimendu bakarra eta online denda bat** jarriko ditugu.
- **Internet** bidez saltzen saiatuko gara bitartekariak saiestuz, baina hori zaila denez zeharkako kanalak ere erabiliko genituzke. Hau da, denda fisikokoak dendei salmentak egiten dizkien handizkariak.



BEZEROEKIKO HARREMANAK

- **Hainbat harreman mota egon daitezke.**
- **Gure enpresak bezeroekin izango duen harremana hau izango da zehazki laguntza pertsonala.**



Gure bezeroen laguntzarako telefono bat emango diegu, eta web orriaren bitartez gurekin harremanetan jarri ahalko dira ere.

Karroarekin izan dezaketen arazoak konpondu ahalko ditugu garantia baten bidez.

DIRU-SARRERAK

- ❑ Hasieran, errenta altuko pertsonentzako zuzendutako produktua izango da, baina osterako kostua murrizten saiatuko gara gure erosle zenbakia handitzeko. Gure erosleek egiten dituzten erosketak izango dira gure diru sarrera handienak.
- ❑ Hasieran inbertsio handia beharko dugu, gure proiektua aurrera eramateko.



FUNTSEZKO BALIABIDEAK

**BALIABIDE
FISIKOAK:**

Gure taldeak bulego eta denda bat beharko du. Horretaz gain, fabrika bat beharko dugu gure produktua ekoizteko.

GIZA BALIABIDEAK:

Jonen informatikako abileziarekin, Kevinen komunikaziorako erreztasunekin, Sararen diseinatzeko ahalmenarekin, Maiarren antolaketarekin eta Arrateren sormenarekin proiektuak aurrera eramango ditugu.

**FINANTZA
BALIABIDEAK:**

Gure finantza baliabideak salmentak eta diru laguntzak izango dira hasieran. Diru laguntzekin, bulegoa ordainduko dugu eta gure salmentekin diru hori bueltatzeko hainbeste diru izatea eta etekin bat lortzea espero dugu. Guk espero dugun fakturazioa lehenengo urtean: 500.000-600.000 euro dira.

FUNTSEZKO JARDUERAK

- Hasteko, bezeroei gure produktua helarazteko eta beraiekin harremana ez galtzeko jarduerak egin beharko genituzke. Adibidez, **Publizitatea** erabiliz gure **produktuaren informazioa** eta eskaintzak **jakin ditzaten**. Beste jarduera bat **estrategiak** erabiltzea izango litzateke, **prezioak jeisteko** estrategiak eginez adibidez.
- **Guk** karroaren **montaketa** egingo dugu. **Beste enpresa batzuegandik** **Motorra eta karroa** jaso ondoren.



KOSTU FINKOAK

- Salmenten arabera dirua lortuko dugu.



SOLDATAK

KOSTU ALDAKORRAK

- Gure produktua eraikitzeke bulegoko argia, korrante elektrikoa, ura... izango dira gure kostu aldakorrak.
- Karroa saltzeko prezioa 150 eurokoa izango da eta kostu aldakorra 90 eurokoa izango da. Beraz, 4.000 karro salduta 600.000euro artean lortuko dugu. Soldatak 7 langilerentzat 2714.28571429 euro izango dira hilero.

DENDA ETA BULEGOA

- Zona zentrikoagoan (Gros) kontsum, itzaileengandik gertuago. 12.000 euro urtean.
- Bulegoa baino garestiagoa alkileria, argindarra...
- Apindura eta dekorazioa (erakargarriagoa)
- Gutako bat lanean

ESKALA EKONOMIAK

Kopurua handitzean, kostuen murrizketa lortzen denean gertatzen da.

Garrantzi handia du



etekinak lortzen ditugunean, diru sarrera handiagoak ditugunez hainbat berrikuntza egiteko aukera izaten dugu diru sarrera horietaz baliatuz.

Ondorioz



produktu berriak erosi, langile gehiago kontratatu, berezko langileen soldatak igo, ideia berriak sortu, produktuari berrikuntzak ezarri, publizitatea sustatu...

ZABALKUNDE EKONOMIKOA

Baliabide berdinak erabili daitezke produktu bat baino gehiago egiteko.

Gure enpresak produktu bat ekoizten du, baina hainbat baliabide berdin erabiltzen ditugu produktuan, dirua aurrezteko.