

FUNTSEZKO JARDUERAK



Katerin Artola
Igotz Errazkin
Eñaut Amundarain
Alain Etxeberria

Edozein negozio ereduetan funtsezko baliabideak beharrezkoak dira enpresa edo erakundeak ondo jarrai dezan. Funtsezko baliabideak bezalaxe, funtsezko jarduerak ere ezinbestekoak dira balorezko proposamena egiteko. Bezero potentzialarengana iristeko bezeroarekiko harreman eraginkorrak eraikitzeke eta diru sarrerak lortzeko. Ondoko hauek dira funtsezko jarduerak: produkziozko jarduerak, arazo-konponketako jarduerak eta plataformako edo sareko jarduerak.

Badakigu oso garrantzitsua dela enpresa barruan egin daitezkeen jarduerak identifikatu eta egitea. Bestelako enpresak kontratatu daitezke jarduera jakin batzuk egiteko, baina tentuz ibili beharra dago, enpresari kalterik egin ez diezaion. Badira bestalde, kanpoko enpresa batzuen esku utz daitezkeen jarduerak. Beti ere, kontuan hartu beharrekoa da, zeregin hauek ez diotela balio erantsirik ematen gure enpresari.

Produktuari dagokionez, produktuaren diseinua beharrezkoa izango da bezeroek gure produktua aukeratzeko, hau da, haiei arreta deitzeko. Beraz, diseinuaren bidez gainerako enpresen artean nabarmentzea lortuko dugu, baina guk ekoiztuko ez dugunez, aukeratu besterik egungo ez dugunez, aukeraketa horretan gehien gustatzen zaigun diseinua aukeratu dugu. Horrez gain, salduko ditugun produktuak kantitate jakin batzuetan eskatuko dizkiegu gure hornitzaileei eta bezeroen erantzuna ikusten dugun heinean kantitate hori handitu edo txikitu egingo da, hau da, bezeroen erantzuna ikustean erabakiko dugu produktu hori kantitate gehiagotan ekarri behar den gure enpresara edo ez den bezeroen oso gustukoa. Bezeroen oso gustukoa ez izateak, noski, produktu hori kantitate gutxitan gure enpresara ekartzea edo ez ekartzea ekarriko du, gure nahiaren arabera. Bestalde, produktuaren kalitateari erreparatuta, prezioarekin bat egiten duen kalitatea izango da eta denetarik egongo da gure enpresan. Kalitate handiko produktuak egongo dira prezio altuak edukiko dituztenak, eta kalitate gutxiagoko produktuak ere edukiko ditugu prezio baxuagoetan. Hala ere, beti kalitatezko produktuak izango dira salduko ditugunak. Produktu hauen entrega bi eratakoa izan daiteke, *online* bidez erosten duten bezeroei garraio enpresa baten bidez iritsiko zaie produktua, beti ere, aurretik jakinarazitako epearen barruan eta gure lokalean edo dendan erostea gogoko duten bezeroentzat, berriz, entrega zuzenekoa izango da, momentuan bertan emango diogu produktua bezeroari. Hala ere, bezeroak produktu bat nahi izango balu eta gure enpresan momentu horretan produktu hori egongo ez balitz, produktu hori lortzen saiatuko ginagok eta gure enpresara ekartzen dugunean abisatu egingo genioke, telefonoz, emailaz edo dena delakoa. Nahi izango balu, enpresa garraio batek eramango lioke produktua etxera, baina kasu horretan bidalketa gastuak ordaindu beharko lituzke. Gainera, azpimarratu beharra dago gure bezero guztiek gure dendaren propaganda egiten duen poltsan jasoko

luketela produktua. Horrekin lortu nahi duguna da, gure bezeroek poltsa hori erabiltzea eta gainerakoek poltsa hori ikustea, horrela, jende berria gure webgunean sartzea bultzatuko genuke eta hau, gure enpresaren publizitatea egiteko beste modu bat izango litzake.

Nahiz eta gure enpresaren lana ez den bezeroen arazoak konpontzea, gure bezeroekin eduki ditzakegun arazoetarako prest egotea beharrezkoa ikusten dugu. Hainbat arazo izan ditzakegula aurreikusten dugu, nahiz eta haiekin arazoak edukitzea ohikoa ez izan, baina gerta daitekeenez, prest egoteko beharra ikusten dugu. Gerta liteke produktu bat bezeroarengana ez iristea eta kasu horretan, bezeroak ordaindutako diru guztia itzultzeko prest egongo ginateke edo eskatutako produktu berdina bigarren aldiz berari iritsarazten saiatuko ginateke, baina, hau noski, bezeroak aukeratuko du.

Plataformako edo sareko jardueri erreparatuz, berriz, gure plataforma teknologikoaren gestioa enpresako kide batek eramango luke, gaur egungo teknologia berrieekin egokien moldatzen dena, eta hau, plataformaren gestioaz, mantenuaz eta promozioaz arduratuko litzake. Funtsezko jarduera hau ere oso garrantzitsua izango litzake gure enpresarentzat, azken finean, gure enpresaren webgunean gure enpresak eskaintzen dituen produktuak ez baldin badira agertzen, gure bezeroek gure enpresarekiko duten zaletasuna galduko lukete eta gure etekinak ere txikiagoak izango lirateke. Horrekin batera, webgunean produktu bat agortuta dagoela agertzen baldin bada eta hala ez baldin bada, honek ere gure etekinetan eragingo du. Baita ere, plataforma argia izatea eta produktuen inguruko argazkiak kalitatezkoak izatea eta produktu horien xehetasunak azaltzea oso garrantzitsua izango litzake eta horrela, bezeroek informazio gehiago edukiko lukete. Azkenik, gure webgunearen publizitatea egitea oso positiboa izango litzakeela iruditzen zaigu, azken batean, geroz eta jende gehiagok ikusiko lukeelako gure enpresak zer eskaintzen duen eta geroz eta bezero gehiago izango genituzkeelako horrela, baina publizitatea sortzea, kasu honetan, beste enpresa bati utziko genioke, gu horretan ez garelako nahiko trebeak eta publizitate enpresa batek askoz hobeto egingo lukeelako lan hau. Horrez gain, garbiketa lanez, hasiera batean, enpresako taldekideak arduratuko ginateke. Dena den, denboraz oso justu gabiltzala ikusiz gero, hau da, denborarik ez dugula hortaz arduratzeko ohartzen baldin bagara, kanpoko enpresa bat kontratatuko genuke. Gure iritziz, hasiera batean bezero gutxi izango ditugunez enpresa berria denez, denbora edukiko dugu garbiketa lanez arduratzeko, baina merkatuan geroz eta ezagunak egiten joaten garen heinean eta bezero kopurua handitzen joaten den heinean denborarik izango ez dugula aurreikusten dugunez, kanpoko enpresa bat kontratatuko genuke garbiketa lanez arduratzeko. Dena den, gerta daiteke hasiera batetik denborarik ez edukitzea edo guztiz kontrakoa.

Beraz, hori denborarekin erabakiko genukeen zerbait dela uste dugu, noski, gure etekinak maximizatzeko helburuarekin hartu beharreko erabakia.

Beraz, gure enpresak garatuko lituzkeen funtsezko jarduerak produkziozko jarduerak eta plataformako edo sareko jarduerak izango lirateke, baina prest egongo ginateke badaezpada ere bezeroen arazoak konpondu ahal izateko edo arazoetan lagundu ahal izateko. Kanpoko enpresei publizitatea egitea eta garbiketa zerbitzuak egitea utziko genioke, gainerako guztia gure enpresak egingo luke.