

8.- BALIABIDEAK

8.1. Baliabide arloak

Gure negozio ereduak funtzionatu dezan lau aspektu hartu behar dira kontuan:

8.1.1.- Baliabide fisikoak: (lan egiteko tokia, material guztiak)

8.1.1.1.-Lantegia





Gure kasuan, baliabide fisikoak lan egiteko lantegia izango litzateke nagusiena.

Ondoren, panel informatibo automatikoak sortzeko material guztia, hau da, panelen egiturak, bozgorailuak, argiak eta beharrezko tresneria guztia. Bestalde, sistema informatikoa sortzeko, ordenagailua, kableen arteko loturak etab.

Lantegiarekin hasiz, gure enpresa Gasteizkoa dela jakin beharra dago. Hortaz, hiri honen inguruetan lantegi bat aurkitzea perfektua da. Alegia, oso erraza gainera. Izan ere, Gasteizen ondoan, poligono industrialia dago, non enpresa guztiak han dute bere lantegia, Mercedes-Benz, AUSA edo Elektra Vitoria, adibidez. Zenbait aukera begiratu ostean lantegi bat ikusi genuen, handia eta prezio onean. Lantegi honek 1.350 m² ditu eta 1,11€/m²-an saltzen da. Argazkian ikus daitekeenez, sarrera oso zabala eta oso sakona du, kamioak erraztasun handiz sartzeko eta maniobrak egin ahal izateko. Lantegiaz gain, han bertan, ondoan materiala gordetzeko gelak daude, 6 bat inguru. Prezio-tamaina erlazioa oso onuragarria dela ikusita lantegi hau erostea pentsatu dugu beste guztien aldean.

Oso arrazoi sinpleengatik enpresa guztiek jartzen dituzten haien lantegiak hor. Alde batetik, giro oso industrialia dago hor, horrek erraztasun asko ematen digu ez dagoelako zibilik apenas, mugikortasuna oso egokia da eta udalak laguntza ekonomikoak eskaintzen ditu. Bestetik, oso ondo komunikatuta dago AP-1 autopista nazionalarekin. Horrek banaketak egiterako orduan oso ondo etor gaitzake. Honekin lotuta, nork daki zer motatako banaketak egin beharko ditugun eta nora. Honen kontura, Forondako aireportua oso gertu dago ere gure produktua hainbat lekutara exportatzeko

ahalbidetuz. Lantegi honetan, 3500€ gastatu beharko dugu lehenengo hiru hilabeteetan gure lantegia gure beharretara moldatzen.

8.1.1.2-Material egituraketa

Materialen kasuan, gure enpresak panel metalezko gorputzak eskarien arabera erosiko ditugu. 20 panel jartzeko eskatzen badigute, margen pixka bat emanez, 22 panel eta hoiakin 22 bozgorailu erosiko genuke, badaezpada baten bat apurtu edo galdu egingo balitz, beste bi eukiko genuke ordezkatzeko bozgorailuak, txikiak eta panelaren barruan egongo lirarteke. Panel bakoitza, material guztiak lotuta 1200€ kostatzen du, eta guk 1700€-tara salduko genuke, horrela etekin handia lortuko genuke, bakoitza saldutakoan, 500€-ko etekina aterako genuke. Horrez gain, ordenagailuak eta altzariak beharko genuke ere, hori guztia 1500€ inguru egongo zen. Gure enpresa martxan jartzeko, web-gunea eta sare sozialak erabili beharko ditugu, eta horretarako, ordenagailuak eta altzariak beharko genuke.

8.1.2- baliabide intelektualak

Baliabide intelektualen bidez, bezero eta gure arteko harreman estua ahalbidetu nahi dugu. Gaur egun, internetek eta honek ematen dituen aukera guztiak enpresa munduan, salmenta bezala, duen garrantzia ikusita, gu ere teknologia berriez baliatu nahi gara. Horretarako hurrengo bideak eskaintzen dizkiegu gure bezeroei:

8.1.2.1-Web Orria

Baliabide intelektualen artean guretzat eta bezeroentzat onuragarriena web orria egitea izango da (<http://ECPS.weebly.com/>). Web orri baten bidez, bezero eta gure arteko lotura asko sendotuko dugu. Gaur egun, gehienek dakite internetekin ondo moldatzen. Horregatik, sare bidezko harreman bat sortuko dugu. Gure web orrian, zenbait arlo jorratuko ditugu. Gure enpresaren aurkezpen bat egingo dugu, gure helburuak, baloreak eta beste hainbat gauza aipatuz. Web orrian arlo hauek jorratuko ditugu.

Hasteko, "Hasierako orria" izango da modu batean gure orriaren aurkezpena. Hemen, aipatu bezala, gure enpresari buruzko eta "ECPS" buruzko aurkezpena, balioa, helburuak eta guri buruzko beharrezko informazioa laburtuta emango dugu.

"Menu" -ko bigarren aukera "Produktuak" da. Hemen, gure produktua, "ECPS", osatzen dute atalak azalduko ditugu. Edo beste era batera esanda, gure semaforoaren egitura aurkezten dugu, atal bakoitzaren deskripzio sakon bat eskaintzen dugun. Hortaz, erabiliko ditugun panelen deskribapena agertuko da bertan.

Bestalde, "Elkarteak" atalean, beste enpresekin ditugun harremanak aipatzen ditugu. Honen bidez, gure bezeroek gurekin harremanetan dauden enpresak ezagutzeko aukera izango dute. Haien kokapena, produktuak, link zuzenak... aipatuko ditugu. Horrela, beharbada, aipatutako enpresa hauek berdina egingo dute haien web guneetan, gure izena eta aurkezpen bat eginez. Ondorioz, beste arloetako bezeroek, printzipioz hiri mugikortasunari buruz ezer ez dakitenek, gure izena ikusiko dute. Modu batean, propaganda modu bat da. Elkartearen bidez bi aldeak onuragarri atera gaitezke.

Hortaz, Ficep iberica SA, Electricidad ilargi eta Tuvisa enpresei buruz jakinaraziko diegu ere gure bezeroei.

"Iritzia" atalean, izenak esaten duen bezala, bezeroek beren iritzia uzteko gune bat jarriko dugu gure bezeroek gure panelekin bizitako esperientzia idatz dezaten. Horrela, bezero berriek ezjakintasunean murgildu baino lehen, iritzi errealak izango dituzte haiek beren erabakia hartzeko. Normalean, gure bezeroak udalak izango dira. Hortaz, hiri bezala beren iritzia uzten badute, gure produktua erosteko ideia duten beste bezero batzuek erreferentzia erreal bat izango dute. Iritziaz gain, gure bezeroei argazkiak eta bideoak bidaltzeko eskatuko diegu, berriek ahalik eta iritzi errealena izan dezaten. Gune honetatik espero dugu emaitza oso onak jasotzea, besteen iritzia ikusita (batez ere, hiri garrantzitsuak badira) iritzia asko alda daiteke.

"Kontaktua" arloan, gurekin komunikazioa ahalbidetzeko zenbait bide eskaintzen ditugu. Gure bezeroekin ahalik eta harreman estu, azkar eta pertsonalena aurkitzea da gure helburua. Gure esku dauden bide guztiak jartzen ditugu bezeroen eskura: telefono zenbakia, e-maila (ecps@gmail.com), twitter kontua, iritzi tabloia... Web gunean mezu bat utzi bezain pronto, zuzenean

agertzen da gure korrean, Twitter edo Facebook kontuan, edo dena delakoan.

Hau gutxi balitz “Non gaude?” atalean, gure enpresari buruzko informazioa gehiago ematen dugu. Kasu honetan, ECPS produktua ezarri den hirien argazkiak, bideoak eta artikulak igoko ditugu. Horrela, zein motatako hirietan gauden eta ez gauden ikusiko da, etorkizuneko erosleek erreferentzia bat izan dezaten, baina gure partetik kasu honetan.

“ECPS” atalean, gure enpresari buruzko informazio apur bat ematen dugu. Alegia, nortzuk osatzen duten, bakoitzaren funtzioa, argazkiak, eta beste hainbat gauza.

Web orria borobiltzeko, “inkesta” bat prestatu diogu bezeroari, alde batetik, gure bezeroei buruz gehiago jakiteko. Horrela, zer motatako pertsonak sartzan diren ikus dezakegu eta, horren arabera, orria birmoldatu. Eta bestetik, gure webari buruzko balorazio bat jasotzeko, batik bat, bide onetik goazen ikusteko.

Azkenik, ulertu nahi dugu kanpotik itxura on bat ematea oso garrantzitsua dela, hori baita ikusten dena. Horregatik, gure bezeroek gu errekomentatzeko haiekin erlazio on bat izan nahi dugu. Horregatik, hurrengo pentsatu dugu: Guk gure panelek hartzen dituzten datu guztiak jasotzen ditugu, eta bozgorailuena baita ere. Eta datu horiei erabilpen bat eman nahi diegu. Beraz, pentsatu dugu, hilean behin edo bi hilean behin, hiri bakoitzaren datuen azterketa bat egitea, eta ikusten badugu zerbaitetan hobekuntzak egin ditzaketela, azalduko dizkiegu. Datuak eskura izanda, erraza izango da hirien mugikortasuna sustatzen laguntzea. Honen bidez, modu batean komunitate moduko bat sortu nahi dugu, non gure itxura kanpotik ona den. Nahiz eta produktua salduta egon, beti laguntzeko eta inobatzeko prest gaudela ikusarazi nahi dugu, gure ospea ideia horretan oinarrituz.

8.1.2.2-Sare sozialak

Gaur egun, internet eta sare sozialak izan duen “boom”-a ikusita, gu ez gara atzean geratu nahi. Enpresa asko eta asko, gero eta gehiago, alegia, modernizatzen ari dira eta beren produkzioa mundu osoaren begietara zabaltzen ari dira. Internet, eta bere sare sozialei esker, munduko beste puntako enpresa, eta hari buruz guztia jakin daiteke. Gu

ezin dugu tren hau galdu, eta horregatik, gure web guneaz gain, "Twitter" eta "Facebook" bezalakoetan kontu bat irekiko dugu. Hauetan, bezeroen galderak erantzun, gure panela jarri den hirien argazkiak eta bideoak ... Izan ere, badaude hauek asko erabiltzen dituzten pertsonak. Gainera, mugikor bidez oso ondo maneiatzen dira. Eta are gehiago, ezin dugu dugu gure web orria ezagutzera eraman, lehenik eta behin, nor garen esan gabe. Bezeroek gu ezagutzeko modu oso erraza dira sare sozialak. Laburbilduz, gutxi gora behera, web gunean egindako berdina. Baina askoz gehiago zabaltzen dira enpresak, gaur egun, sare sozialen bidez.

8.1.3.- Giza baliabideak

Enpresan lan egiten duten pertsonak dira oinarria, horiek sortzen badituzte diru-iturriak. Horregatik, bai egiturak lantzen edota produktua saltzen dauden pertsonak funtsezkoak dira honako talde lan batean. Gure enpresan Alexander Loiti izango da zuzendari orokorra. Gorka Olarte enpresaren gerentea, Jon Arbulo produkzioaren zuzendaria, hau da, salmentak eta lantegi barruan gertatzen denaz enkargatuko da. Finantza zuzendaria, berriz, Ane Gomez izango da. Gorka gure enpresaren diru-kontuez enkargatuko da.

Hauetaz gain, 5 langile kontratuko ditugu. Bat panelen sistema informatikoaz enkargatuko eta beste lauak panelak muntatzen. Langile gehiago beharko bagenitu kontratu tenporal bat egingo genieke beharren arabera. Hauetaz aparte baita garbitzeko bi pertsona edo bat kontratatuko genituzke. Honela, gure enpresa 10 bat pertsonaz osatuta egongo zen. Pertsona hauen sinergia hobereana lortzeko denentzako langile gune bat sortuko dugu langileek haien artean erlazionatzeko, haien arteko konfiantza garatzeko eta lehen esan dudan helburua, sinergia, hobeagotzeko.

8.1.4.- Finantza baliabideak

Gure enpresa martxan jartzeko hiru lekutik jasoko dugu dirua. Lehenik, bi subentzio eskatuko ditugu: alde batetik Europako gobernuari eta bestetik Tuvisa enpresari. Totalean, bi subentzio horiek eskatuta 42.750€ lortuko genituzke; 19.250€ Tuvisak guri emanda eta beste 23.500€ Europako gobernuak emango zizkigun. Europako gobernuak gazte ekintzaileei diru subentzioak eskaintzen dizkie eta guk subentzio

hori eskatuko genuke. Beste aldetik, Tuvisak, autobusekin zer ikusia duten proiektua subentzionatzen ditu eta gure ideia haien arauarekin bat egiten duenez, subentzio hori eskatuko dugu. Bi subentzio hauek “a fondo perdido”-koak dira, hau da, dirua jasoko dugu baina ez digute dirua itzultzeko eskatuko. Bestetik, Laboral Kutxari mailegu bat eskatuko genioke 50.800€-koa 7 urtetan itzultzekoa, gure hasierako gastuak aurrera eraman ahal izateko. Azkenik, gu lau bazkideak totalen 56.889,87€ jarriko ditugu denon artean. Bik 40.000€, beste batek 10.000€, eta azkenak, 6.889,87€. Bakoitzak jarritako diruaren arabera enpresan postu bat edo beste bat izango du. Diru gehien jarri duenak zuzendari orokorra izendatuko dugu. Hurrengokoa enpresaren gerentea eta azken biak bat salmenta zuzendaria eta bestea finantza zuzendaria.

8.2. Aplikazio moduak

Baliabide hauek aplikatzeko zenbait modu daude. Gure enpresaren kasuan externalizazioa izango da modu nagusia. Kanpoko enprekin harremanak ezarriko ditugu, denok batera, guztion onurarako izango den akordio batera iristeko. panelen egiturak egiten dituen enpresa batekin edota bozgorailuak egiten dituen enpresa batekin harremanetan jarri beharko ginateke gure produktua gauzatzeko. Honen bidez, gure kostuak murriztuko ditugu, beraiek espezializatuak baitaude eta jarduera berdina modu merkeago batean egiteko gai dira.

Honen alde ona da, panel informatiboak oso beharrezkoak direla gaur egungo gizartean, eta hortaz, momentuz, ez daude ordezkatuak izateko arriskuan.