

BALIABIDE ARLOAK:

Gure negozio ereduak funtziona dezan hainbat arlo hartu behar dira kontuan:

Baliabide fisikoak: (lan egiteko tokia, material guztiak)

Gure kasuan, baliabide fisikoak lan egiteko lantegia izango litzateke nagusiena. Ondoren, ile-lehorgailuak sortzeko material guztia; egiturak eta beharrezko tresneria guztia. Bestalde, sistema sortzeko.

Lantegiarekin hasiz, gure enpresa Vitoria-Gasteizkoa dela jakin beharra dago. Hortaz, hiri honen inguruetan lantegi bat aurkitzea perfektua da; izan ere, poligono industrial bat dago.

Oso arrazoi sinpleengatik enpresa guztiek jartzen dituzten haien lantegiak hor.

Alde batetik, giro oso industrialak 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, Forondako aeroportua oso gertu dago ere gure produktua hainbat lekutara exportatzeko ahalbidetuz.

Materialen kasuan, ile- lehorgailuen eskariaren arabera erosiko ditugu.

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 hainbat bide eskaintzen dizkiegu gure bezeroei.

Baliabide intelektualen artean guretzat eta bezeroentzat onuragarriena web orria egitea izango da.

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.

“Menu” atalean, gure produktua, “Hear Dryer”, osatzen dute atalak azalduko ditugu. Edo beste era batera esanda, gure semaforoaren egitura aurkezten dugu, atal bakoitzaren deskripzio sakon bat eskaintzen dugun.

“Elkarteak” atalean, beste enprekin ditugun harremanak aipatzen ditugu. Honen bidez, gure bezeroek gurekin harremanetan dauden enpresak ezagutzeko aukera izango dute. Horrela, beharbada, aipatutako enpresa hauek berdina egingo dute haien web guneetan, gu aipatuz. Modu batean, propaganda modu bat da. Elkarteen bidez bi aldeak onuragarri atera gaitezke.

“Iritzia” atalean, izenak esaten duen bezala, bezeroek beren iritzia uzteko gune bat jarriko dugu gure bezeroek gure produktuarekin bizitako esperientzia idatz dezaten.

Horrela, bezero berriek ezjakintasunean murgildu baino lehen, iritzi errealak izango dituzte haiek beren erabakia hartzeko.

“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, twitter kontua, iritzi tabloia...

Giza baliabideak:

Enpresan lan egiten duten pertsonak dira oinarria, horiek sortzen baitdituzte diru-iturriak. Horregatik, bai egiturak lantzen edota produktua saltzen dauden pertsonak funtsezkoak dira honako talde lan batean. Gure enpresan **Itziar Pérez** izango da zuzendari orokorra, **Izaro Arizti** enpresaren gerentea, **Nahia Gonzalez de Audikana** produkzioaren zuzendaria eta finantza zuzendariak **Claudia Taboada eta Ainara Tornavacas** izango dira.

Hauetaz gain, beste langile batzuk kontratatuko ditugu. Langile gehiago beharko bagenu kontratu tenporal bat egingo genieke beharren arabera. Hauetaz aparte baita garbitzeko bi pertsona kontratatuko genituzke.

Finantza baliabideak:

Gure enpresa martxan jartzeko hiru lekutik jasoko dugu dirua. Lehenik, bi subentzio eskatuko ditugu: alde batetik Europako gobernuari eta bestetik “Dyson” enpresari. Europako gobernuak gazte ekintzaileei diru subentzioak eskaintzen dizkie

eta guk subentzio hori eskatuko genuke, gainera "Dyson" haiekin lan egiteagatik beste diru emango digu. Diru hau ez dugu itzuli behar, enpresarentzat da. Gainera gure poltxikotik ere dirua jarriko dugu.

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.

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.

Ile-lehorgailu egiturak egiten dituzten enprekin hitz egingo dugu gure produktua gauzatzeko.

Honen bidez, gure kostuak murriztuko ditugu, beraiek espezializatuak baitaude eta jarduera berdina modu merkeago batean egiteko gai dira.

Gaur egun jende askok erabiltzen dituzte ile-lehorgailuak, eta ondorioz, ez daude ordezkatuak izateko arriskuan.