

GURE IDEIA DEFINITZEN



EGILEAK:

EKAITZ SALABERRIA

MIKEL MORIANA

IZAR SUSPERREGI

IRATI UGALDE

1. Beharrak detektatu:

Enpresa bat sortzeko ideiarekin, gizartean dauden beharrak bilatzen jarri gara eta hasiera batean iruditu zaigu behar askoren artean hobe dela dagoeneko existitzen den zerbait hobetzea. Zoritxarrez, ez dugu aurkitu gizartean dagoen proiektu bat hobetzea eta errentagarria izatea, ondorioz produktu berri bat sortzea erabaki dugu. Gizartean ikusi dugu estresaren eta eguneroko lan gogorraren ondorioz bizkaraldean lesioak sortzen direla, lesio hauek saihesteko masajedun motxila bat asmatu dugu lesio horiek ahalik eta ahulena izan daitezen.

2. Gure ekarpena definitu:

- **Zertan gara trebeak?** Taldeko partaideak hainbat gaietan ondo moldatzen gara besteak beste, konpromisoan, berrikuntzan eta talde lanean. Halere, gure enpresa aurrera atera nahi badugu baditugu hainbat gai hobetzeko: bisioa, komunikazioa, emozioen adimena...
- **Zein dira gure interesak:** Gure helburua gizarteari produktu berri eta erabilgarri bat eskaintzea da.
- **Zer ekarpen egin dezakegu?** Produktu berri eta iraultzaile bat eskaini dezakegu kontsumitzaileen bizitza erraztu eta hobetuko duena.

3. BRAINSTORMING:

- Ideien arrazoitzea:

Akademia: Akademia ideia on bat izan daiteke gaur egun geroz eta laguntza gehiago behar dutelako ikasleek. Guk proposatzen dugun ideian irakasleak eta ikasleak kontaktuan jarriko ditugu. Taldean luze eztabaidatu ondoren konturatu gara enpresa eredu hori ez dela bideragarria irakasleak aurkitu behar ditugulako eta bestalde, konturatu gara inor ez dela egongo prest ikasle eta irakasleak kontaktuan jartze hutsagatik ordaintzeko.

Udalekuak: Udaleku ugari daude udan ekintzak egiteko baino ez dugu uste behar bereziko pertsonentzat horrelako aukerarik dagoenik, baliteke GUREAK enpresak ekintzak antolatzea, baina ziur gaude ez direla gure udalekuak bezalakoak izango. Gure taldean ideia honek indarra du, izan ere, gizartean eragin handia izango duela uste dugu. Aitzitik, alde negatibo asko ikusten dizkiogu. Alde batetik, zaintzaile espezifikoak kontratatu beharko genituzke pertsona guztien zaintzan laguntzeko. Bestetik, aukeratzen ditugun ekintza guztiek moldatuak egon behar dute behar bereziak dituzten pertsonen egiteko eta horretaz gain, egoitza egokitu beharko genuke bezeroek arazorik izan ez dezaten. Idazten ari garen bitartean geroz eta gutxiago gustatzen zaigu enpresa eredu hau aurrera eramatea.

Ligatzeko enpresa bat: Azkenaldian ligatzeko aplikazio pila agertzen ari dira mugikorretan eta geroz eta arrakasta gehiago izaten ari dira. Horren harira, ligatzeko toki bat sortzea pentsatu genuen. Lokal bat non mutil edo neska batek bikote batean bilatzen dituen ezaugarriak esan eta guk enpresara etorri diren beste bikoteen artean bilatzen dugun.

Taldean honi buruz hitz egin dugu eta konturatu gara astakeria bat dela. Nork ordainduko du ligatzeko interneten debalde ligatzeko aplikazioak baldin badaude?

Gazteak zaharrei laguntzen: Azken ideia hau interesgarriena iruditu zaigu; izan ere, zahar asko daude bakarrik eta zahar horien bakardadea betetzeko konpainia da hoberena. Gazteak boluntario aurkeztuko dira astean behin edo bitan bakarrik dauden zaharren etxeetara joateko eta beraiekin buelta bat emateko edo hitz egiteko. Ideia hau haratago eramateko, zerbitzu bat eskaintzea erabaki dugu: zaharrak gure enpresan harpidetuz gero hilabetean bisita gehiago jasoko dituzte, baina harpidetuak ez badaude, ordea, astean eta hilabetean bisita kopuru mugatu bat soilik jasoko dute. Konpainiagatik ordaintzea nahiko zikina dela badakigun arren, gure enpresak etekin finantzieroak ere atera nahi ditu.

Motxila txanoarekin eta masajearekin: Enpresa eredu bat finkatzea oso zaila dela ikusi ondoren gure bisioa aldatu genuen eta produktu bat saltzea errazagoa eta eraginkorragoa izango zela pentsatu genuen. Interneten denbora pila pasa ondoren ideia interesgarri bat ikusi genuen eta ideia hori gauzatzea erabaki genuen berrikuntzak sartuz. Ideia hori txanodun motxila bat zen, eta kontzeptu hori hartuta guk gehiago garatzea erabaki genuen. Ideia honek talde osoaren onespina jaso zuen eta oso konbentzituak gaude ideia honek merkatuan eragin handia izango duela ideia berritzaile bat delako.

4. ENPRESA IDEIA:

- **Produktuaren aurkezpena:**

Enpresa bat hobetzea zaila iruditzen zitzaigunez produktu bat saltzea erabaki genuen. Merkatuko hainbat produktu aztertuta eta beraien erabilpena gizarteko esparru guztietan aztertuta gaur egun dauden motxilak berritzea bururatu zitzaigun. Gure motxilak bizkarraldean masajeak emango ditu eta horrekin batera erabiltzailea busti ez dadin txano bat eramango du bluetooth entzungailuekin telefonora edo nahi duen gailura konekta daitezten. Produktu berritua gizartean saltzeko iragarkiak jarriko ditugu autobus geltokietan, egunkarrietan, irratian eta telebistan, diruak uzten badigu gutxienez.

- **Produktua garatzeko materialak:**

Kontzeptu berritzaile honek fabrikazio kostu urria izango du, fabrikatzeko erabili diren materialak oso garestiak ez direlako. Fabrikazioan erabiliko diren materialak honako hauek dira:

- Motxila handi bat
- Txano bat
- Bluetooth entzungailuak
- Autoetan erabiltzen diren masajeak emateko bizkarraldeak
- Motxila barruan eramango dituen gailuak (pendrivea, bateria txiki bat...)

- **Enpresa eredia eta tamaina:**

Enpresa eredia oso sinplea izango da. Hasieran guk erosiko ditugu material guztiak eta ataza batzuk egiteko laguntza eskatuko diegu beste enpresa batzuei. Izan ere, hasiera batean zaila egingo zaigu aldaketa guztiak guk egitea. Horregatik, txanoan bluetooth entzungailuak nola jarri eta motxilako bizkarraldean masajerako aparatuak jartzen lagunduko diguten enprekin hitz egingo dugu. Badakigu azpikontratazioak erabiltzeak gure produktua garestituko duela. Horregatik, hasieran laguntza beharko badugu ere, ahal den eta gutxien erabiltzen saiatuko gara, gure helburua ez delako diru mordera ateratzea, gizartean eragitea eta gure produktuak arrakasta izatea baizik. Enpresa tamainari dagokionez, txikia izango da hasieran, baina gure produktua saldu ahala gure enpresa handitzen saiatuko gara. Hasierako enpresa lanez gainezka egon arte ez dugu beste filialik irekiko.

- **Enpresa irekitzeko kapitala eta defizita:**

Enpresa irekitzeko orduan kapitala beharko dugu lokala eta materialak erosteko. Gure ideia autofinantzaketan oinarritzen da, baina hasieran normala ikusten dugu bankuei diru laguntzak eskatzea gure defizita ez handitzeko. Kontziente gara hasieran gure enpresak irabazi txikiak izango dituela; horregatik, koltxoi finantziero txiki bat beharko dugu gure enpresak porrot egin ez dezan.