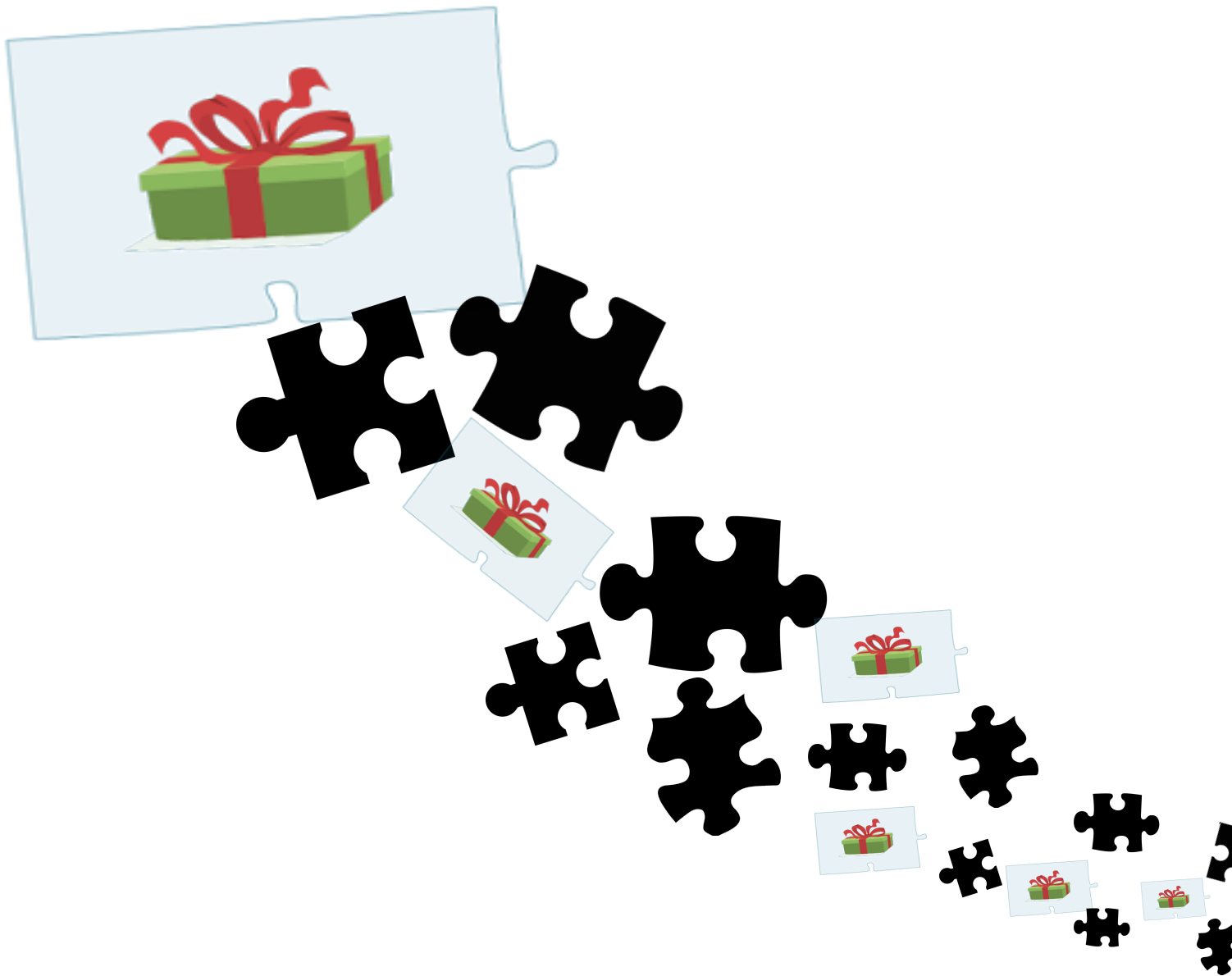
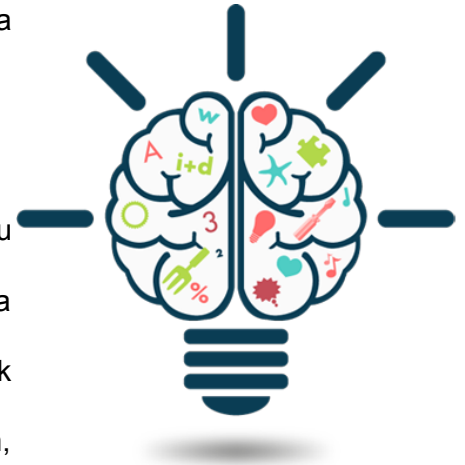


BALOREZKO PROPOSAMENA



Aritz Sagarna
Itoitz Salaberria
Xabier Zamora
Olatz Sanchez

NikNiri taldeko partaideak garen horretan, bezeroari teknologian berrikuntzak eskaintzeko asmotan gaude. Uste dugu, gaur egun beharrezkoa dela teknologiaren inguruan aritzea, ikaragarriko aldaketak jasaten ari baita gizartea eta guk horren partaide izan nahi dugu.



Bezeroei eskola eta unibertsitateetan inprimagailuen zerbitzu eraginkor bat jartzea ahalbidetuko dugu, horrela, inprimatzeko edota koadernatzeko aukera ematen diegu non eta pantaila batetik pertsonalizatu ahal izango duten nahi duten guztia. Gure herrian, adibidez, horren falta sumatzen dugu, izan ere, paper-denda bakarra dago aukera hori ematen duena eta gainera oso garestia da. Ondorioz, guk burutu nahi dugun ideia eraginkorra dela pentsatzen dugu, behar ezberdinak aseko bailituzke.

Lehengo balioa **prestazioa** izango litzateke. Prestazioa, produktu edo zerbitzu baten erabilera hobetzea da. Gure kasuan, inprimagailuak baliatuz, zerbitzu ezberdin bat eskainiko dugu, hau da, hauen erabilera hobetu edo aberastuko dugu. Horretarako, ikastetxe eta unibertsitateetan zerbitzua eskainiko dugu.

Bigarren balioa **pertsonalizazioa** da. Produktuak bezero baten edo bezero segmentu baten berriazko beharretara egokituz sortzen da balioa. Garrantzitsua da sortuko dugun proiektua gure beharretara egokitzea. Inprimagailuen sare berriaren ideia formulatzerakoan, gure inguruari begiratu genion, izan ere, faltan sumatzen dugun zerbitzua da. Hori dela eta, esan dezakegu proiektua pertsonalizatu dela, eta guretzat ez ezik, ikasle ororentzat baliagarria izan daitekeela. Gainera, erabiltzaileak erabaki ahal izango ditu emango dituen pausuak zein diren, esaterako: zer inprimatu, zenbat, zer kolore, zer tamaina... Enpresaren izenari dagokionez, ideia horretatik eratorria izan zen. Produktuaren

nondik norakoa erabiltzaileak erabakitzen du (nik) eta zuzenean haren eskuetan geratzen da (niri), hau da, norberak norberarentzat ekoitziko du.

Horrez gain, **lana erraztuko** luke. Argi dago gertuko zerbitzua dela, izan ere, zentroetan jarriko genituzke makinak, eta erabiltzaileak ez du zerbait inprimatu nahi duen bakoitzean herriko dendara mugitu beharko. Ikasleoi eskuragarri geratzen zaigun sarea da, ez baitugu espresuki dendetara joan beharko. Gertukoa izateak beti aurrezten du lana, garraioa, denbora... Internetera sarbiderik ez izateko kasuetan, USB sarbidea erabili ahalko da, behar dena hemen gordeta berdin-berdin inprimatu ahalko du erabiltzaileak; horrela bezeroa hobeto moldatuko da.

Gainera **prezioak** baxuagoak izango lirateke. Ikusita ikasleok ez dugula soldata finkorik, guretzat sortutako proiektua izango da. Herriko dendak, oro har, herritarrei begira sortuak izaten dira, eta kasu honetan ikasleei begira sortutakoa izango da. Esan bezala, prezioak bezeroen beharretara egokituko dira; bezeroak ikasleak direla argi dugu. Honek ez du esan nahi doan izango denik, enpresak etekinak atera behar baititu.

Hori gutxi balitz, zerbitzu honek **eskuragarritasun** handia eskainiko lioke erabiltzaileari. Hau da, edozein ikaslek erabili ahalko du eskolan dagoen bitartean. Abantaila handia da, izan ere, klasean egindako apunteak edota etxean egindakoak inprimatu ahalko ditu ikasleak beste inora joan gabe. Horrela, urrun dagoen denda batera joan ordez, zuzenean joan liteke ikastetxeko liburutegira. Modu honetan, proiektua eskuragarria izatea bermatzen dugu.

Amaitzeko, **erabilerraztasuna** hartuko dugu kontuan, izan ere, erabiltzaileak produktua erabiltzeko ez du zailtasunik izango, inprimagailua arrunta izango baita. Hau da,

bakoitzak behar duena sartu eta lana inprimagailuak egingo luke. Horregatik, zerbitzua ahalik eta eraginkorrena izan dadin, edonork ulertu eta erabili ahalko duela ziurtatuko dugu.

Aurrez esandako balio guztien artean, badaude balio kuantitatiboak nahiz kualitatiboak. Kuantitatiboak prezioa, prestazioa eta pertsonalizazioa dira. Kuantitatiboak direla esaten da balio fisikoak direlako. Esaterako prezioa zenbatu daiteken kontzeptua da, prestazioa begi bistaz ikusi daiteken aldaketa da eta pertsonalizazioa berriz, norberak aukeratu eta gauzaten duen balioa. Bestetik, balio kualitatiboak digu: Lana erraztea, eskuragarritasuna eta erabilerraztasuna. Kasu honetan hiru balio hauek bezeroaren baitan daude eta haiek baloratuko dituzte. Ez dira balio fisikoak eta iritzi positiboak nahiz negatiboak jaso ditzakegu. Hasieratik argi dugu ordea lana erraztea, produktua eskuragarria izatea eta erabiltzeko erraza izatea funtsezko elementuak direla. Hauek ahalik eta hoberen jorratzen saiatuko gara eta bezeroek iradokitako mezuetatik ikasi eta hobekuntzak egiten saiatuko gara.

Argi dago, proiektua aurrera eramateko guztion lana beharrezkoa dela. Hori dela eta ahalik eta balio gehien martxan jartzen saiatuko gara, guretzat zein bezeroentzat onena bilatu nahian. Akatsetatik ikasiko dugu eta akatsak plazaratuko ditugu, horrela aurrerapausoak emango ditugu, beti ere uzta onenaren bila.