

MAITANE GARCIA , ZIORTZA BENGOETXEA, MIREN

BEZEROEN SEGMENTUA: Gure aplikazioa edonork erabili ahal izango du.

BALIO PROPOSAMENA: Gure zerbitzua ematen duen betebeharra arropetan kostu merkeena izatea da. Gure produktuak nahi duzun jantzia bilatzen du, baina kostu txikienetik kostu altuenera. Horrela arropa merkeena non dagoen jakin ahal duzu eta erosi dezakezu.

Lana erraztea:

Beste alde batetik gure aplikazioa hainbat erraztasun ematen dizkio bezeroari. Adibidez dendaz-denda joan beharrean arropa prezio txikiena bilatzen, aplikazioan momentu batean denda guztietako prezioak ematen ditu.

Nobedadea:

Gure aplikazioa lehenengoa da euskaraz eginda eta honek hainbat baliabide izan ahal ditu Euskal Herriko pertsonentzat.

Pertsonalizazioa:

Gainera gure aplikazioan mota guztietako arropa aurkitu ahal izango duzu eta horretaz aparte arropa bakoitza kolore bat baino gehiagotan egongo da.

Marka:

Gure aplikazioan mota guztietako markak aurkitu dezakezu. Zure onerako diren markak eta prezioak.

Prezioa:

Arropa desberdinen prezioaren desberdintasunak erakusten ditu. Prezio baxuena duten arropetik prezio altuenera duten arropetara.

Arriskua murriztea:

Bezeroek konfiantza gehiago izateko aplikazioarengan, honek edonolako arazoa izatekotan dirua itzuli egingo du.

Eskuragarritasuna:

Edonork erabil dezake, produktuak eta zerbitzuak eskuratzeko aukera dute. Webgune bat erabiltzen jakin behar da soilik.

Erabilerraztasuna:

Erraza da, dena automatuta dagoelako. Beharrezkoa bilatu eta agertuko da.

Bezeroen segmentazioa:

Adin guztien pertsonentzako, estilo mota askoko jantziak aurkitu daitezke beraz, edonork erabil dezake. Merkatu masiboa da, antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handia da.

Elkarte motak:

Lehiakideen arteko aliantza estrategikoak, Merkatu-segmentu bera erakartzeko lehiatzen diren enpresen arteko aliantzak dira. Beste marka batzuekin kontaktuan egon beharko genezake, bi enpresek irabaziak izateko. Ez litzateke aurrera eramango beste marka batzuk ez balira ados egongo, haien beharra beharrezkoa da.

PREZIO MOTA:

Prezio finkoak:aldagai estatikoen arabera aurre definituta daudenak.Produktuaren kopuruaren edo kalitatearen arabera prezioa. Aldatzen ez bada, finko mantenduko da, adibidez " bidaltzeko gastuak".Merkatu-segmentuaren eta bere ezaugarri berezien arabera prezioa

Prezio dinamikoak:prezioa bi parte edo gehiagoren artean adostu egiten da, eta negoziatzaileen botere edo trebeziaren menpe dago.eskaintza eta eskaeraren legearen arabera.Enkanteak

KANALAK:

Gure aplikazioa Internet-en bidez sortuko dugu, beraz ez da beharrezkoa denda fisiko bat edukitzea. Bi kanal moten nahastea da, propioa denda propioa delako eta elkartutakoa, beste enpresen produktuekin bat etortzen delako, online orriak. Zeharkako kanala da ere, (mota, abantailak)

Bezeroekiko harremanak.motibazioak

-Bezeroak erakartzeko estrategiak:

Funtsezko baliabideak eta ezaugarriak

Externalizazioa:

Kostuak murriztea

Hobetzeko aukera

Iraunkortasuna

Ordezteko aukera

Funtsezko jarduerak:

KANPOKO ENPRESEN ESKU UTZ DAITEZKEEN ETA UTZI EZIN DAITEZKEEN JARDUERAK

Gure kasuan funtsezko jarduera jantziak eta arropa antolatzea da. Markak aukeratu eta prezioak antolatu.

Kostuen egitura

bultzatutako negozio-eredua

Balioan oinarritutako negozio-ereduak

Kostu finkoak.

- Kostu aldagarriak.
- Eskala-ekonomiak (deskontuak, ekoizpen handiagoagatik).
- Hedapen-ekonomiak (baliabide berak produktu bat baino gehiago ekoizteko).

ANTIK , UNIKO , READY TO WEAR