

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure bezeroak bizikletaz ibiltzeko beharra duten edota bizikletaz ibiltzea gustatzen zaien pertsonak izango dira. Baina, horrez gain, gure bezeroak bizikleta praktikoago bat erosi nahi dutenak dira, izan ere, beste bizikletekin jendeak arazoak izan ohi ditu. Hala nola, garraiatzeko zailagoak dira, eta gordetzeko leku gehiago izan behar izaten da.

Bezero guztien artean segmentu edo talde desberdinak bereizten ditugu. Hasteko, ikasketatan diharduten gazteak daude, eta hauek gehienbat garraiatzeko zailtasuna, leku arazoa eta diru gutxi edukitzen dute. Beraz, beraientzat geure bizikleta oso praktikoa izango da, lekuarekin ez dutelako arazorik edukiko, beste garraio pribatuarekin alderatuz merkea delako eta garraio honekin garraiatzea erraza egingo zaielako, izan ere, bizikleta honekin beste garraio publikoetan ere garraiatzeko aukera izango dute, gure bizikleta honek enbazarik sortu gabe.

Bestalde, hirietan bizi den jendea dago. Hauek ere beraien garraio pribatuarekin garraiatzeko arazoak izan ohi dituzte, jende askok erabili ohi dituelako; beraz, bizikleta hau baliagarria gertatuko zaie hirian zehar ibiltzeko. Era honetan, hirietan kutsadura murriztuz joango da, honelako bizikletak erabiliz.

Beste talde bat gurasoak dira. Hauek umeak dituztenez, euren bila azkarrago eta kutsatu gabe joan ahal izango dira. Izan ere, bizikleta hauek, nahi izanez gero, umeentzako eserlekua jartzeko aukera dute. Beraz, gure produktu honekin erraz garraiatu ahal izango dute, eta ondoren etxean erraz gorde ahalko dute bizikleta.

Talde guzti hauez gain, beste edozein pertsonarentzat ere baliagarria izan daiteke, garraiatzeko eta gordetzeko duen erraztasunagatik batez ere.

Balorezko proposamena

Proiektu hau, labur esanda, bizikletaren erabilera sustatzeko sortu dugu. Jakina da kutsadura maila dezente igo dela azken mende honetan, eta are gehiago azken hamarkadan, batez ere hiri mailan. Hainbatetan proposatutako eta aplikatzen saiatutako kutsadura jaisteko proiektuek ez dute eragin nahikoa izan, eta garatu zein garatzeko bidean dauden herrialdeetako fabriken poluzio emisioa ez da behar bezain beste erregultau. Baina horretaz gainera eta, kutsadura gehien sortzen duena garraibideak dira. Arazo honek hiritarren osasuna astindu du batez ere, ondoezak eta

zenbaitetan gaixotasunak sortuz. Problema hau askatzeko modurik egokiena kutsatzen ez dutena garraiobideak erabiltzea da. Beraz, lehen esan dugun bezala, gure asmoa bizikletaren erabilpena sustatzea da. Inkesta luze baten ondoren, nerabeetatik hasita berrogei urte arteko pertsona gehienen iritziz, bizikleta ez erabiltzeko arrazoi nagusia erabili ondoren hura gordetzeak dakarren arazoa da. Izan ere, alde batetik pisutsua da eta bestetik, toki asko betetzen du. Horregatik, gure proposamena arina eta malgua den bizikleta bat sortzea da. Alde batetik malgua izango da erabili eta gero jaso eta gorde ahal izateko. Gero sakonduko dugun bezala, bizikletak toledura puntu batzuk

izango ditu. Horrela, ibiltzerako orduan ohiko tamaina izango duen arren, txikitzerakoan tamaina erdia baino txikiagoa izango du. Beste aldetik, eta puntu garrantzitsuenetako bat dena, arina izan behar da. Jasotzerakoan inolako enbarazu edo nekerik gabe garraiatu ahal izateko.

Baina, hala ere, proposamen hau azaltzean sortutako galdera nagusia diruaren arazoa izan daiteke. Gure proiektua, batez ere, jende gaztearentzat dago zuzenduta, eta hauek ez dute normalean, dituzten gastu guztiek ekarritako aurrekontu estuarekin, luxuzko tramankulak erosteko aukerarik. Berz, guk eskaintzen dugun bizikletaren prezioa ez da bizikleta normalena baino altuagoa izango. Are gehiago, materialak berziklatuak izanik, prezioa baxuagoa izaten saiatuko gara eta beraz, gazte hauentzat askoz eskuragarriagoa.

Arrazoi berdinetatik, hau da, gure produktua gazteentzat zuzenduta egoteagatik, diseinu inobadorea edukitzeaz aparte itxura berri eta polit bat eman behar zaio. Hori ere, gure proiektua sortzeko eta diseinatzerako orduan kontuan hartuko dugu.

Bizikleta hau, lehen esan dugun bezala, besteen antzekoa izanik ibiltzerako orduan, besteak bezain segurua eta eraginkorra izango da. Izan ere, nahiz bizikleta jasotzerakoan tolestu behar izan, erabiltzerakoan, arina izateaz gainera indartsua eta finkoa izango da.

Kanalak

Gure bezeroak gurekin harremanetan jartzeko, web orrialde bat sortu dugu eta bertan telefono zenbakia eta email helbide bat ere jarri dugu. Beraz, bezeroek internet edo telefono bidez gurekin komunikatzeko aukera izango dute. Arazorenbat balego, telefonoz edo email bidez irtenbide bat aurkituko genioke.

Bezeroekin harremanetan jartzeko irratia, internet, aldizkariak, egunkariak, telebista eta beste hainbat komunikabide erabiliko ditugu, eta horietan, gure telefono

zenbakia eta web orria adieraziko ditugu. Lehenik, gure bezeroek hauetako zein komunikabide erabiltzen duen gehien aztertuko dugu ikerketa bat eginez. Ikerketaren emaitzaren bidez baliatuko gara gure proiektua bertan publikatzeko.

Web orrialdean bezeroek, beraien iritzia emateko aukera izango dute. Beraien iritziak kontuan harturik, eta beraien gustuko dituzten gauzak kontuan harturik mota ezberdinetako bizikletak egin ahalko ditugu.

Bezeroekiko harremanak

Saltzailearen eta bezeroaren arteko harremana, ez da harreman pertsonala izango, baizik eta telefono eta guk sortutako webgune bitarteakoa. Webgunean bizikleta plegableari buruz beharrezkoa den informazio guztia egongo da eskura, eta bertatik bezeroek erosi ahal izango dute. Webgunean bezeroek iruzkinak uzteko aukera izango dute eta horrela gure produktua hobetu ahal izango dugu.

Webgunean gure enpresaren harpidedun egiteko aukera izango dute, eta harpidetza honen bitartez hainbat abantaila izango dituzte. Harpide egiteko beraien buruzko hainbat datu jarri beharko dituzte eta horrela gure, hiler katalogo eta aldizkari bat bialduko diegu korreora. Horrela, gurekin harremanetan mantenduko dira, eta bertatik gure produktu guztien berri edukiko dute. Zerbait gustatuz gero, gurekin harremanetan jartzeko aukera errazagoa izango da.

Diru-iturriak

Mota honetako bizikletak sortzeko izugarritzko inbertsio handia egin beharko litzateke, eta horretarako, lehenik, prestamo bat eskatu beharko litzateke. Diru hau banku bati eskatuz edo beste enpresa baten laguntzaz lor genezake. Lehenik, bankuari prestamo bat eskatu beharko diogu, laguntza handi bat beharko baitugu gure enpresa martxan jartzeko. Bestetik, gero azalduko dugun aliatu garen enpresari laguntza "extra" bat eskatuko diogu. Zor hau, noski, gure enpresa garatzen eta dirua irabazten hasten garen einen itzuli beharko da.

Gure proiektua egiteko hainbat gastu egin beharko ditugu. Lehenik, beharrezkoa den materiala erosi edo sortzeko eta Txinako fabrian bizikletak egiteko %50a gastatuko dugu. Txina ez denez oso herrialde aberats bat, bertan produktuak produzitzea ez zaigu oso galesti aterako eta beraz ez dugu portzentai hau baino gehiago gastatuko fabrian. Garraioan, berriz, diruaren %15a gastatuko dugu. Garraioa barkuz egingo dugu lehenik Txinatik Espainira ekartzeko, eta ondoren gure

lokaleraino gerturatzeko. Azkenik, publizitatean (aldizkarietan, iragarkietan, irratian...) %10 gastatuko dugu. Zati honi garrantzia eman nahi diogu, hasieran batez ere, hau izango baita erosleak gure produktua ezagutzeko bidea. Eta beste %25a gure soldata ordaintzeko eta edozein ezbehar gertatzen bada ordaindu ahal izateko erabiliko da. Bezeroei 324'99€ kobratuko diegu bizikleta bakoitzarengatik.

Hasiera batean, gure aurrezkiekin eta ingurukoen laguntzaz baliatuko gara gure produktuari hasiera emateko, eta mailegu bat eskatu diogu bankuari.

Fultsezko baliabideak

Baliabideak funtsezkoak dira enpresa aurrera eramateko, gure kasuan giza baliabide aktibo nagusienak imaginazioa edo sormena (diseinuak sortzeko), informatikari buruzko ezagutzak eta merkataritzarako trebezia (besteei gure proiektuaren berri emateko) izango dira.

Lehenik eta behin, baliabide fisikoak kontuan hartuz, gure produktua fabrikatzeko erabiltzen ditugun instalazioak izango dira. Lan egiteko erabiliko duguna fabrika bat izango da (alkilatuta) eta material berriak sortzeko eta aztertzeko laborategi bat egongo da gehituta. Honez gain, bizikleta sortzeko erabiliko ditugun materialak eta gure proiektuaren berri emateko erabiliko ditugun ordenagailuak baita ere sartuko dira baliabide fisikotan. Hau dena Txinan egongo da, horrela produktuak Txinatik etorriko dira, guk bidaliko diegu diseinua ordenagailuz eginda eta horrela bizikletak prest egongo dira guretzat saldu ahal izateko.

Bestalde, finantza baliabideak gure aurrezkiak izango dira. Hasieratik asiko garenez gure enpresarekin, ez ditugu etekinak edukiko eta beraz, dena ondo ateratzen bada gure negozioa zabaltzeko aukera edukiko dugu eta aprobetxatzeko eskudiru adina lortuko dugu. Kapital txikiarekin hasio garenenez, ingurukoen (familia, lagunak...) laguntzaz ere baliatuko gara eta mailegu bat eskatuko dugu hasiera batean, gure enpresa aurrera eraman ahal izateko. Dirua galduko dugun arren, geroago dirua irabazten hasiko garenez, konpentsatuta ikusiko gara behin dena ondo antolatuta dugula.

Baliabide intelektualei erreparatuz, denboraren poderioz sortzen eta garatzen joango dira. Gure produktuak patenteak eta egile-eskubideak edukiko ditu hasiera batetik, inork gure ideia kopia ez dezan. Gure produktuaren markaren izena MENAJX izango da.

Funtsezko jarduerak

Lehenik, gure enpresan, nahi dugun produktuaren diseinua egingo dugu, eta ondoren produktua Txinako enpresa batek fabrikatuko du eta guk haiei ordainduko diegu. Lehen hilabetean, kolore eta diseinu ezberdineko 75 bizikleta egingo ditugu proba moduan eta etekinetan baliatuko gara ondoren gehiago egiteko. Bezero bakoitzak aukeratuko du nolakoa nahi duen bere bizikleta. Bezeroei gure produktua etxera eramango diegu, beraiek jarritako helbidera hain zuzen ere.

Arazo bat balego gure telefono zenbakia dutenez, deitu besterik ez dute egin behar eta guk arazoari aurre egiten lagunduko diegu bezeroei. Arazoa fabrikarena balitz, Txinara bialduko genuke bizikleta baina disenuaren arazoa balitz guk konponduko genuke.

Web-orrialdea gure esku dago, guk egingo dugu eta guk eramango dugu aurrera promozio ezberdinak eta aukera ezberdinak bertan ezarriz. Gure lokalean edukiko ditugun ordenagailuetatik kontrolatuko dugu web-orrialdea.

Guk egingo ditugun atalak produktu honen diseinua, publizitatea, garraioa, kostuaren eta diruaren antolaketa eta bezeroekiko harremanak izango dira. Gu produktua garraiatzeaz arduratzen den enpresarekin kontaktuan jarri behar direnak izan arren, gero enpresa hau izango da garraiatzeaz arduratuko dena. Bizikletaren manufaktura, berriz, Txinako fabrikak egingo du, eta bere esku utziko dugu produktua sortzeko prozesu guztia.

Nagusitasuna eta garrantzia, noski, bizikletak egiteari emango diogu. Horregatik, irabazien zati handi bat fabrikara zuzenduko dugu. Baina hori egin baino lehen, garrantzi handia eman beharra zaio ordenagailuz egingo den lanari. Izan ere, bertan egingo dira gero erosiko ditugun bizikleten diseinuak.

Funtsezko elkarteak

Gure enpresa aurrera eramateko eta gainera etekin handiagoa ateratzeko, bizikletekin zerikusia duen beste enpresa batekin aliatzea egokia iruditzen zaigu. Enpresa honek, bere izena daramaten bizikleten gehigarri edo osagaiak hornituko dizkie gure erosleei. Aliantza moduko honek bi enpresei emango dizkigu irabaziak, eta bioi onurak ekarriko dizkigu.

Guk gure katalogoan, adibidez, gure bizikletak erakustez gain beste enpresa honen zenbait produktu ere erakutsiko ditugu, kaskoak, kantiplora edo botilatxoak, txirrinak edo beste hainbat osagarri bizikletetan gehitzeko. Osagarri hauek, gure produktuaren ondoan saltzeagatik, gure bezero asko beste enpresa honetako produktuak erostera bultzatuko dituela espero dugu. Honek, alde batetik, aliatu garen enpresari onura ekarriko dio. Izan ere, honi esker, bere produktua bere kabuz

patrozinatzearekin lortuko dituzten bezeroez gainera, gure laguntzarekin erosle gehiagotara iritsi ahalko dute. Beste aldetik, aliantza honek guri ere onura handia ekarriko digu. Izan ere, beste enpresa honek guri esker saldutako produktuekin ateratako irabazien zati bat guretzat izango da, eta guk beraien izena erakusteagatik eta beraien produktua gure laguntzaz bezeroei eskaintzeagatik diru bat irabaziko dugu.

Nagusitasuna, noski, gure produktuari emango diogu eta hau izango da gehien patrozinatuko duguna. Webgunean eta katalogoan, adibidez, bizikletari emango diogu garrantzi handiena, eta baita publizitatea egiterakoan ere. Webgunean eta katalogoan, hala ere, aliatu garen enpresa honen produktuak erakutsiko ditugu, bizikleten atala baino txikiagoa izango dena eta garrantzi gutxiago emango dioguna. Publizitatean berriz, gure produktua bakarrik erakutsiko dugu, beste enpresako produktua saldu nahi dugunaren zati txiki baita.

Kostuen egitura

Gure proiektuan edukiko ditugun kostuak honako hauek izango dira:

Hasteko, guk lokal propio bat eduki beharko dugu, bertatik Txinatik iritsitako produktuak etxeetara bidaltzeko, gauza guztiak antolatzeko eta bezeroekin harremanetan jartzeko. Lokal hau alokatua denez, bere kostu guztiak hilabeteko 400€ ingurukoak izango dira: zuzena, zuzenean ordainduko dugulako eta finkoa, beti berdina izango delako. Bertan ordenagailuak eta telefonoa edukiko ditugu, beraz, hauek ere kostu bat izango dute. Telefonoaren tarifa hilabeteko gutxi gora behera 20€-koa, zuzena eta finkoa. Ordenagailuak bakoitzak 600€ balioko dute.

Guk egindako diseinua Txinara bialduko dugu, eta bertan produktua fabrikatuko dute. Horrek beste kostu bat edukiko du, bizikleta bakoitza egiteagatik 250€. Kostu hau eskatutako produktuen kopuruaren arabera izango da, hots, aldakorra. Eta aldi berean zeharkakoa, izan ere, guk Txinako fabrikaren nagusiari orainduko diogu, eta ondoren bera arduratuko da bere langileei ordaintzeaz. Baina guk hemen garestiago salduko dugunez, bertatik irabaziak lortuko ditugu.

Beste kostu bat produktuen garraioa izango da, lehenik Txinatik gure lokalera, eta ondoren, bezeroen etxeetara. Garraio hauen kostua 70€ 100-150 kiloko izango da. Ondoren, bezero bakoitzari bere produktua biali beharra zaio, eta horren kostua bizikleta bakoitzeko 8€koa izango da. Kostu guzti hau zuzena eta aldakorra izango da, hau ere eskatutako produktu kopuruaren arabera.

Hortaz gain, gure enpresako langileen soldata ere ordaindu beharko dugu, hilabeteko

bataz beste 1000€koa, baina beti ere egiten duen lanaren araberakoa. Kostu hau zuzena eta finkoa izango da.

KOSTUA LEHENENGO
HILABETEAN:

Ordenagailua 600€ x5 3000€

Lokala 400€/hilabeteko x1 400€

Garraioa txinatik 70€/150kg-ko 70€

Garraioa etxetara 8€/bizikletako x75 600€

Fabrika 250€/bizikletako x75 18.750€

Soldatak 1000€/pertsoneko (bataz beste) x7 7000€

Guztira: 29.820€