

9. FUNTSEZKO JARDUERAK

Gure enpresak kirol arropa eta materiala alokatzen duenez, marketing-a eta erosketa izango dira gure jarduera nagusiak.

Alde batetik, dendan produktuak eduki ditzagun eta ondorioz irabaziak izan, alokatuko dugun kirol materiala erosi behar dugu. Aurretik aipatu dugun bezala, gure hornitzaile nagusia Decathlon kirol denda da; izan ere, hauek enpresek kantitate handietan eskaerak egitearen truke, deskontu bereziak egiten dituzte. Hortaz, lehenik eta behin egingo duguna, nahi ditugun materialen lista bat izango da. Ondoren, Decathlonekoekin harremanetan jarriko gara eta beraiek eskaintzen digutena gure listarekin kontrastatuko dugu ea bat datorren ikusteko. Jarraian, haiei aholkua eskatuko diegu, kirol munduan espezializatuak direlako eta iritziak kontrastatu ondoren, produktuak eta kantitateak erabakiak ditugula, maileguaren bidez lortutako diruarekin erosketa egiteari ekingo diogu. Hala ere, dendan bertan hainbeste gauza ez dituztenez edukiko, haiek eskaera egin eta gure konpra beranduago iritsiko da. Behin dendara iritsita, Decathlon, DHL eta gure lokala oso gertu daudenez, ez dugu ia zailtasunik izango dendatik gure lokalera gauza guztiak eramateko.

Bestetik, marketing-a ere oso garrantzitsua dela iruditzen zaigu; izan ere, gure produktuak jendeak erosi ditzan eta enpresaren izenak pisu eta indarra har dezan funtsezkoa da. Horretarako, turismo bulegoekin harremanetan jarriko gara, haiekin kolaborazioak egiteko. Horrez gain, webgune bat sortuko dugu, eta bertan gure produktuak bezeroarentzat eskuragarri egongo dira. Zein produktu eskaintzen ditugun, alokatzeari buruzko informazio zehatza (nola funtzionatzen duen, zein zerbitzu eskaintzen ditugun...), gure enpresari eta sozioei buruzko informazioa... etab ipiniko dugu, haien zalantzak ari ditzaten eta ikus dezaten enpresa fidagarria dela. Gainera, instagram kontu bat irekiko dugu eta bertan ere gure enpresaren eta oferta berrien berri emango dugu. Sare sozial honetan jarraitzaile asko dituen "influencer" kirolari bat kontratatuz jenderentzat erakargarriagoa izateko. Hasieran hain famatua izango ez den pertsona bat kontratatuko dugu, baina gure enpresak ondo funtzionatzen badu eta diru sarrera handiak badira, Elsa Pataky edo Marc Marquez gure patrozinatzaile izatea gustatuko litzateke. Izan ere, Pataky modelo famatu da eta osasuntsu eta "fit" egon behar da; gainera, 43 urte ditu eta haurrak ere. Beraz, gure familia bezeroei begira egindako marketing-a litzateke. Aldiz, Marquez motorista hautatzearen arrazoi nagusia, 26 urteko eliteko kirolaria dela da; ondorioz, gazte kirolariei dagokionez, interesa piztea lortuko dugu. Hala ere, ez daukagu honetarako presarik, hau baina lehenago aurretik aipatutakoak daude.