

## **FUNTSEZKO BALIABIDEAK**

4 funtsezko baliabide erabili beharko ditugu, horietako batzuk ukigarriak eta beste batzuk ukiezinak dira: Baliabide fisikoak adibidez ukigarriak dira, giza baliabideak berriz ukigarriak izan daitezke baino ukiezinak dira ere (langileen trebetasuna, esperientzia ukiezinak dira adibidez), azkenik baliabide intelektualak ukiezinak dira eta finantza- baliabideak dira biak izango litzatekeela esango genuke (finantzazioa lortzeko kontaktuak eta abilezia behar baita).

Alde batetik baliabide fisikoak ditugu. Gure asmoa web gunea eta salmenta puntu ugari edukitzea da. Ez dugu bakarrik salmenta puntu propioetan salduko ("Hi eros" deituko direnak) baita farmazietan eta bestelako instalakuntzetan salduko dugu. Horrek azpiegitura handia eskatzen du banaketan eta garraioan, horregatik beharko ditugun baliabide fisikoak honako hauek dira:

Garraio elementuak, gure produktua partikularretara edo beste enpresa edo erakundeetara garraiatzeko.

Banaketa kanalak, produktuen garraioa posible izateko oso beharrezkoak dira.

Salmenta puntuak izango dira gehien beharko duguna. Hasiera batean salmenta puntuak lehen aipatutako farmaziak izango dira batez ere, hi eros dendak bakarrik puntu estrategiko gutxitan finkatuko ditugulako hasiera batean, geroago gure proiektuaren arrakasta bermatzen dugunean hi eros denda gehiago jartzeko asmoa dugu, bai Espainian eta bai beste herrialdeetan. Makinak berriz ez ditugu hainbeste erabiliko, Hi anai enpresak ekoizpenaren zati txiki batean artuko baitu parte, gure enpresaren zeregina jarduera horretan piezen azken muntaia eta errematea soilik izango da.

Beste alde batetik baliabide intelektualak ditugu. Marka erabiliko dugu batez ere (Apple enpresaren antzera), gure ideia berritzailea denez hasiera batetik desberdindu nahi dugu, horrela merkatuan ordezkioak agertzen hasten direnean leia handia ez izateko. Hori aurrera eraman ahal izateko gure bezeroak leialak izan behar dira. Ikusten dugunez, bezeroen onarpena eta leialtasuna oso garrantzitsua

da arrakasta lortzeko, hortaz, gure ideia marketing publizitate on bat diseinatzea da, pertsoneri sinestarazteko hi usai bakarra eta hoberena dela.

Kontuan izan behar dugun beste puntu garrantzitsua egile- eskubideak eta patenteak dira. Arazoak eta oztopoak ekiditeko, emango dugun lehenengo pausoa Inbentzio Patente bat egitea da. Hala ere, asmakizun guztiak ez dira patentagarriak, beraz, adituekin harremanetan jarriko gara babes neurririk egokiena zein izango litzatekeen ikusteko. Adibidez, erabilgarritasun eredia, diseinu industrialak edo jabetza intelektuala daude ere.

Bestalde, profesional talde bat edukiko dugu ere enpresan elkarteak eta bezeroen datu baseak eguneratzeko eta merkatuaren aldaketen etengabeko informazioa edukitzeko. Merkatua ezegonkorra baita eta egon daitezkeen aldaketetara berehala egokitzea beharrezkoa da arrakasta bermatzeko.

Egia da garrantzitsuena ez izan arren, giza baliabideak beharrezkoak direla ere gure enpresan. Adibidez, produktuaren mekanismoa ekoizteak teknologia ezagutza maila altua eskatzen du, baino gure asmoa beste enpresa teknologiko batekin (Ikor enpresa aukera bat da) negozioa egitea da, hau da, produktuaren zati horren ekoizpena beste enpresa baten esku uztea. Horregatik gure enpresak beharko duen giza baliabidea produktuaren muntaketa aurrera eramateko da, horrek ez du izugarritzko jakintza eta abilezia eskatzen, hortaz abantaila bat suposatuta daiteke, gure ekoizpen kostuak ez direlako oso handiak izango. Hala ere, aurreikusten dugu mekanismoaren garapenean kostu handiak izango ditugula garraioarekin batera. Mekanismoaren piezak beste enpresatik gure fabrikara garraiatu behar baitira eta behin hi usai guztiz osatuta dagoela fabrikatik gure bezeroei garraiatu.

Azkenik Finantza-baliabideak ditugu eta ezinbestekoa dira, enpresa aurrera eramateko finantzaketa behar dugulako. Pentsatu dugu adibidez diru- laguntzak aukera ona direla, finantza- baliabide propioak dira eta enpresaren jardura jakin bat sustatzeko erabili ditzakegu. Beste aukera bat autofinantzaketa da, erreserben bidez mozkinen zati bat gorde eta inbertsio berriak egin daitezkeelako. Oraingoz logikoena iruditzen zaiguna autofinantzaketa da, hasiera batean gure enpresa ETE- en barruan

sartuko delako (enpresa ertainak eta txikiak) eta enpresa hauen ia finantzazioa lortzeko aukera bakarra da. Geroago bestelako finantzaketa- baliabideak erabiltzea gustatuko litzaiguke, azken finean bilatzen duguna garapena delako eta autofinantzaketaren baliabide hau pixkanaka eta astiro sortzen da.

Beraz handitzen joan hala aldaketak egongo dira gure baliabideetan eta haiek lortzeko moduan, garapen edo aldaketa bat dagoenean hari moldatzeko beharra ikusten dugulako. Sinesten dugu hori izango dela gure proiektua arrakastatsua izatera eramango duen faktoreetako bat