

FUNTSEZKO ELKARTEAK

Gure enpresa zerotik hasteko laguntza beharko dugula ukaezina da. Izan ere, gu enpresa txiki bat gara eta aurrera ateratzeko enpresa handiagoekin akordioak finkatu beharko ditugu.

Gure negozioa begiratzuz, bezeroari eskaintzen diogun lehen gauza haien ADN-a analizatzea da, beraz, hori egiteko gai den laborategi bat bilatu beharko dugu. Haiekin lan egitea loturarik ez duten bi enpresen arteko aliantza izango da, hau da, bi enpresa ez lehiakideen artekoa aliantza estrategikoa izango litzake. Horrekin bion kostuak gutxituko genituzke, baita azpiegiturak konpartitu ere. Guretzat aliantza hau behar beharrezkoa da, gure behar nagusi bat esetzen laguntzen digulako.

ADN-a analizatzeko garaian ere material jakin batzuk beharko ditugu eta hori ekoizten duen fabrikante bat aurkitu beharko dugu. Posible da, gurekin lan egingo duen laborategiak jada beharrezko materialak edukitzea, beraz kasu horretan horiekin lan egitea izango litzake zentzuzkoena. Hala ere, gerta liteke materialak guk lortu behar ditugula esatea, baraz, hor ere beste elkarketa bat egin beharko genuke beste enpresa batekin. Hau da, hornitzaile bat bilatu beharko genuke. Hornitzaile horrek ikerketak egiteko beharrezko gauzak ekartzeaz gain bezeroari bidali behar zaizkion materialak ere emango lekizkiguke. Horrela optimizazioa eta eskala ekonomia hobetuko genuke.

Bezeroei zein gure artean gauzak bidal daitezzen, mezularitza enpresa batekin jarri beharko gara harremanetan. Haiekin beharrezko material zein produktuak zuzen bidaliak izango direla ziurtatuko genuke. Horrez gain, haiekin akordioen batera iritsi gintezke eta horrerako merkeago aterako zaigu bidalitakoa.

Gure erosleak gurekin harremanetan jar daitezzen ere webgune bat sortu beharko dugu eta aditu edo talde prestatu bat beharko dugu horretarako. Alde informatikoa oso garrantzitsua da, izan ere hasiera batean bulegoa Donostian bakarrik izango dugu, beraz, beste nonbaiteko norbaitek kontratatu nahi badu gure zerbitzua online egin beharko du. Horregatik gure web-orriak eskaintzen dugunaren kalitatea eta fidagarritasuna erakutsi behar du, beraz ondo egina egotea komeni da. Kasu hontan, talde edo pertsona bat kontratatzeke arrazoi nagusia arrisku eta ezjakintasuna murrizteko da. Guk ez dugu arlo teknologikoan ezagutza handirik eta gauzak ondo egiteko egokiena adituengana jotzea da. Aditu hauek weba egiteaz ata arazoak ez ogoteaz arduratuko dira, beraz gure lankide bihurtuko dira.

Horrez gain, erosketa egin ahal izateko bankuekin kontaktuak jarri beharko gara. Kontu korrante bat ireki beharko dugu eta gure webgunean ordainketa baliabidetzea eskatu. Horrez gain lokalean ordainketak egin ahal izateko makina beharko gugu.

Bezeroekin harremana mantentzeko telefonia konpainia bati zerbitzu jakin batzuk kontratatuk beharko dizkiogu. Zerbitzu horiek interneta eta telefono linea dira ain zuzen ere. Interneta lan egiteko ezinbestekoa izango zaigu eta telefono zenbakia bezeroekin kontaktua mantentzeko gertutasun apur batekin.

Hasteko lehen lokal bat hartu nahi dugu Donostiako zentroan. Horretarako inmobiliaria batekin jarri beharko gara kontaktuan eta bulegoa aukitzean argi konpainia bat kontratatuko dugu lokaleko argindarrarentzako. Geroago, negozioa handitzen doan einean, lokal gehiago hartuko ditugu: lehendabizi Bilbon eta geroago Madril eta Bartzelonan.

Gure zerbitzuaren beste funtsa bidaiak antolatzen ditugula da eta oso ondo etorriko litzaiguke beste bidai agentziekin harremanetan jartzea haiengatik ikasteko. Haien konpetentzia izan arren hasiera batean haiekin lan egin genezake, gure ezjakintasuna gutxituz, eta haiek ere irabaziak aterako lituzkete. Geroxeago ofizioaz nahiko dakigunean banatu egin gintezke eta bakoitza bere aldetik joan.

Bezeroen bidaietara begira, airelineen kontaktua edukitzea komeni zaigu. Horrela erosleen hegaldiak erostean beherapenak edo ahorkuak lortuko genituzke. Horrez gain herrialde bakoitzeko familia zein gida lortu behar dugu. Horrela erosleak prometitzen dugun esperientzia biziko luke. Pertsona hauek bilatzeko herrialde jakin horietako turismo zerbitzuekin hitz egitea komeni zaigu. Herrialde guztietakoekin harremana eduki ezin dugunez bidaia kopurua gora joan ahala handituko zen kontaktuen zerrenda, izan ere, bidaiaren baterako behar dugunean jarriko ginake turismo konpainiekin harremanetan.

Enpresa txiki eta hasiberri bat garenez marketina egite ondo etorriko zaigu. Gure proiektua jakinarazteko eta jende askori gure enpresaren inguruan berri emateko, *influencer* baten batekin kontaktatu, gure enpresaren inguruan hitz egin eta zerbitzua eskainiko genioke. Guk bere ADN-a aztertu eta bidaia bat antolatuko genioke guztiz dohain eta berak bueltan gure enpresa promozionatuko luke bere jarraitzaileen artean. Horrela jendearen ahotara pasatuko gara eta jada ez ginake ezezagunak izango.

Dena ondo joanez gero eta gure enpresa handituz gero, langile gahiago beharko ditugu gurekin lanean. Horretarako jende kualifikatuak beharko ditugu: turismo ezagutzak dituenak; euskara, gaztelera eta ingelera dakizkiena gutxienez; eta

jendearekin arremanetan trebetasuna duena. Horreratako haiekin kontaktuan jarri behrako gara bai internet baita beste espresa bat pormedio.

Gure enpresa aurrera ateratzeko enpresa eta zerbitzu guzti hauekin jarri beharko gara arremanetan. Ez dira gutxi, baina dena martxan jartzeko denekin arreman ona edukitzea beharrezko dugu eta kontaktuan mantentzea. Hartu-eman asko izango da tartean eta prest egon beharko gara dena ondo ateratzea nahi badugu. Bilaketa asko ere egin beharko dugu dena ahalik eta errentagarrien atera dadin, bai guretzat baita bezeroarentzat.

