

FUNTSEZKO JARDUERAK

Gauza guztiak bezala, enpresa bat sortzeko hainbat pauso heman behar dira. Enpresa bakoitzarenak ezberdinak dira baina bukaeran bakoitzak bere funtsezko jarduerak egiteko jarraitzen duen ordena berdina da. Kakoia eskaintzen duzuna perspektiban ikustea eta beharrezkoa ordenean agitean dago.

Hasteko, ADN-a azter dezaken laborategi batekin jarri behar gara arremanetan eta beraiekin akordio batera iritsi. Gure balore berdiank edukitzea komeni da baita gauzak ahalik eta merken ateratzea. Horregatik laborategia aukeratzeko garaian bilaketa sakona egin beharko dugu gurekin bat datorren zientzialari taldea aurkitzeko.

Jada akordio batera iritxita, haien baliabideak zein diren ikusi eta, agian, hornitzaile bat bilatu beharko dugu. Hor ere asko aztertu beharko dugu kalitate eta prezioaren arteko erlazio hoberena aurkitu nahi badugu. Lan hontan gurekin lan egingo duen laborategiak lagundu gintzake.

Jarraian, posta enpresak aurkitu beharko ditugu. Prezioak, igorpen-gastuak eta eskutitzak bezeroaren etxera iristeko behar duen denbora kontuan hartuta, eskaintza hoberera egiten digun enpresa aukeratuko dugu.

Hasiera batean espresa online soilik izango da beraz hori posible izateko gauzak lortu beharko ditugu. Esate baterako webgune bat sortu beharko dugu eta horretarako pertsona bat bilatu. Web-ak kalitatea eta segurtasuna igorri behar ditu rto horregatik pertsona prestatu bat beharko dugu baita weborria egin baita arazoren bat dagoenean konpon dezan.

Horretaz gain korreo bat ireki beharko dugu bezeroekin harremanetan jartzeko baita gure artean komunikatzeko. Horrez gain telefonia enpresa bat kontratatu telefono zenbaki zein interneta edukitzeko. Zenbakia, gure artean zein hemengo eroslekin hitz egiteko, gehien bat, kanpoko bezeroei tratu hurbilago eta pertsonalatuago bat emateko izango da.

Donostian gure ofizina izango den lokal bat aurkitu behar dugu. Hasiera batean guk geuk bilatuko genituzke salmentan edo alokatzeko prest daudenak eta gu jarriko ginatete harremanetan jabearekin, baina egokia iruditzen zaigun bat aurkitzen ez badugu, inmobiliaria baten laguntza bilatuko genuke.

Jada gure lokala arukituta, argindar zein gas enpresen eskaintzak aztertu eta hoberen ateratzen zaiguna kontratatuko dugu. Gainera lokalerako altzairu, dekorazio eta gailu elektronikoak erosi beharko ditugu. Lokal txukun bat gelditzea nahi dugu, gure irudia ona izan dadin, beraz, dekorazioak gure enpresa deskribatzeaz arduratu beharko gara.

Puntu honetarako jada eginak izango ditugu funtsezkoak diren gauzak, hau da, esprezaren ohinaria ondo antolatuta izango dugu. Hala ere enpresa hasiberri eta ezezagun bat izaten jarraitzen dugu. Horregatik gure enpresa jakinaraztera eraman behar dugu. Horretarako Instagrameko anuntzioak kontratatzeaz gain influencer bat edo batzuekin jarriko gara kontaktuan. Guk gure zerbitzua eskainiko diogu berak gure enpresaren inguraun hitz egitearen truke.

Gure bidaiak esaten dugun bezain onak izan daitezzen prozedura finko baina eraginkor bat erabiliko dugu. Lehenengo, ADN-a analizatu eta bezeroaren sustraien herrialdeak zein diren identifikatu ondoren, ibilbide posible bat proposatuko diogu bezeroari. Erosleak nahi dituen aldaketak egingo ditu (gure aholkularitzarekin) eta, ibilbidea zein datak erabakiak daudenean, egaldiak bilatzen hasiko gara. Horretarako jada kontaktuak ditugun airelinekin hitz egingo dugu eta haiek ahalik eta prezio hoberenak aurkitzen lagunduko digute. Jarraian, transportea hartuta dagoenean, lo egiteko lekuak bilatzen hasiko gara. Horretarako ere kontaktu batzuk izango ditugu hotel lineekin edo apartamentu alokairu enpresekin eta haiekin batera bezeroari gehien egokitzen zaion lo egiteko tokian hartuko diogu. Hori egin eta gero, bidaiaren mamia prestatzeko garaia iritsiko da: bidaiariak bisitatuko dituen lekuak zein izango diren, zeinek lagunduko dion, ezagutuko dituen familiak, egunerokotasunean nola mugituko den... antolatu beharko dugu. Horretarako herrialde bakoitzeko turismo zentroekin kontaktatuko dugu (bidaia bakoitzeko beharrezko turismo zerbitzuekin jarriko gara kontaktuan, eta geroagorako kontaktua mantenduko dugu haiekin). Aurrena, leku bakoitzeko ikusi beharreko gauzak zein diren azalduko dizkigute eta agenda moduko bat antolatu. Horrez gain haiek jarriko digute gure bezeroarentzako gida eta tokiko familien kontaktua emango digute. Informazio hau guztia dugunean erosleari aurkezpen bat egingo diogu bidai guztia azaltzen eta, zerbait aldatu nahi izanez gero, guk berak nahi duena egingo dugu. Aldaketak bidaiatuko duen herrialdeko kontaktuei jakinaraziko diegu eta haiek egin beharreko aldaketak egitean txosten bat bidaliko digu erosleari informazio guztia izan dezan.

Hua guztia ondo eginez gero bidai bikainak aterako zaizkigu. Hala ere, bidaiariarekin kontaktua mantenduko dugu bizai guztian zahar, arazoren bat badu guk ahalik eta azkarren konpontzeko.

Hauek dira egin beharreko funtsezko jarduerak. Asko dago egiteko baina planeatu dugun bezal egiten badugu guztia enpresa txukun bat antolatuko dugula sinisten dugu.