



reciclaAPP

Proiektuaren deskribapena

ReciclaAPP, labor azalduta, ingurumenarekin batera gizakien bizitza hobetu nahi duen aplikazio bat da non, ongi birziklatzen erakusten duen, deskontu batzuk edukita pizgarri bezala.

Proiektuaren oinarria gure lau bezeroek osatuko dute, eta gure helburua ingurumena hobetzeaz gain, kontsumitzaile aktiboak lortzea izango da denen artean. Gainera, gizarte erantzukizun korporatiboarekin bat egiten du gure enpresak, arlo ekologikoan murgilduta baitago eta arlo sozialean ere.

Aplikazioaren bidez, kontsumitzaileak momentuan bertan jasoko du behar duen informazioa, hau da, bere produktuari argazkia ateratzerakoan zein zaborrontzietara bota beharko duen jakingo du.

Gainera, enpresa kolaboratzaileek deskontuakj eskainiko dizkiete beraien dendetan kontsumitzeko.

Enpresek, gure aplikazioan parte hartzean, beraien gizarte erantzukizun korporatiboarekin bat egingo dute eta haien kontsumitzaileen fidelizazioa lortuko dute.



Proiektuaren prototipoa

BALIO PROPOSAMENA

- Zer behar edo arazo konpontzen dugu?

Egunerokotasunean sortzen zaizkigun arazoak konpontzen ditu reciclAPP-ek. Gainera, ongi birziklatzeak berebiziko garrantzia du eta ongi egin behar den zerbait da, denen onerako, bai gurerako eta ingurunearentzako baita.

- Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?

Gure helburua ingurumena hobetzea da, eta honek beste enpresetatik bereizten gaitu, hots, birziklatzea ikastearekin batera, ingurumenari lagunduko diogula. Gainera, honen bidez eragingo ditugun aldaketak, denon onurarako izango direnez eta aldaketa horiek gertatzea bezero edo gizartearen interesekoa izango denez, gure aplikazioa deskargatu nahiko dute.

Gure bezero mota bakoitza arrazoi desberdinengatik egongo da gure aplikazioa erabiltzeko prest:

- Alde batetik, bezero erabiltzailea (arrunta) gure aplikazioa erabiltzaeko prest egongo da birziklatzeari buruzko gomendioak eskuragarri izango dituztelako eta ingurumenari buruz dituzten kezkak argituko dituztelako. Gainera, abantaila horiek beste mota bateko gure bezeroak direnek eskainiko dizkiete. Adibidez, enpresa batzuek deskontuak eskeiniko dizkiete gure plataformaren bidez bezeroei. Bezero hauek publizitatea ikusteko prest egongo dira.



- *Premium* izango diren bezeroak arruntak bezala izango dira baina publizitatea ez jasotzeko aukerarekin eta deskontu gehiago izatearekin.

Ditugun lau bezeroetatik bi, enpresen taldekoak dira. Honako hauek dira:

- Gure plataformaren bidez deskontuak emango dizkiete beste bezeroei haienak ere izateko.
- Beste enpresa batzuk, sortuko dugun aplikazioaren bitartez haien publizitatea zabalduko dute hauek ere bezero berriak lortzeko.

Deskontuak jarriko diteztenentzako balio proposamena bezeroak fidelizatzea eta beraien erantzukizun korporatiboa sendotzea dira.

Publizitatea jarriko dituztenentzako balio proposamena honako hau izango da: ingurumenari buruzko kezka dituzten bezero arruntak erakartzea publizitatearen bidez ingurumena hobetzeko.



Merkatuaren Segmentazioa

- Zein da zure bezeroa?

Aplikazio hau edozein adinako bezeroari zuzenduta dago, nahiz eta aplikazioaren funtsagaitik umeeak erralitatean ez duten erabiliko; eta adin zaharrekoak berarien modernitatearen arabera; hots, umek eta aiton-amon askok ez dituztelako mugikorrik. Gomenda dezaketenak ingurumenarekiko kezka agerian uzten duten pertsona oro izan daitezke, bai guraso eta bai gazte. Aplikazioa doainik izango denik pertsona askori iristea espero dugu; gainera, hezkuntza desberdinetan edukitzeko aukera izango da ere.



- Zein dira bezero horien ezaugarriak?

Bezero hauen ezaugarriak honako hauek dira:

- Alde batetik, bezero erabiltzailea (arrunta) gure aplikazioa erabiltzaeko prest egongo da birziklatzeari buruzko gomendioak eskuragarri izango dituztelako eta ingurumenari buruz dituzten kezkek argituko dituztelako. Gainera, abantaila horiek beste mota bateko gure bezeroak direnek eskainiko dizkiete. Adibidez, enpresa batzuek deskontuak eskeiniko dizkiete gure plataformaren bidez bezeroei. Bezero hauek publizitatea ikusteko prest egongo dira.
- Premium izango diren bezeroak arruntak bezala izango dira baina publizitatea ez jasotzeko aukerarekin eta deskontu gehiago izatearekin.
- Gure plataformaren bidez deskontuak emango dizkiete beste bezeroei haienak ere izateko.
- Beste enpresa batzuk, sortuko dugun aplikazioaren bitartez haien publizitatea zabalduko dute hauek ere bezero berriak lortzeko.



Funtsezko Sozietateak

- Zein dira behar dituzuen bazkide eta hornitzaile nagusiak zuen proiektuak funtziona dezan?

Proiektuak funtziona dezan, zenbait enpresa gure bazkide izango dira publizitate eta deskontuak aurrera eramanez ahal izateko gure aplikazioaren bidez. Beraz, gure kapitalaren portzentaia bat izango dute haien esku, %20a hain zuzen. Hasieran, aplikazioaren diseinua errealitatera eramateko aplikazioak sortzen dituen enpresa bat kontratatuko dugu urtebetez hau sortzeko. Hortaz, eguneroko mantenuari dagokionez, gu arduratuko gara. Gure helburua da bazkide bezala kontsumo handiko enpresak lortzea, esaterako, supermerkatuak, etxeko produktuak, oinetako dendak... arazo ekonomikoren bat edukiz gero, haiek lagun diezagukete.



- Zergatik dira garrantzitsuak guretzako?

Gure aplikazioa ongi osatzeko falta zaigun atala enpresa hauek eskeiniko digute bazkide eta kontratu bat izatearen trukean. Gainera, arazo ekonomikoren bat edukiz gero, haiek lagun diezagukete.





- Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

Hiru bezero desberdin bereizten ditugunez, hauek, behar mota desberdinak izango dituzte. Honekin, bezero mota bakoitzak ordaintzeko prest egongo denaren kantitatea ere desberdina izango da.

Bezero motak:

→ Bezero arrunta: Oinarrizko beharrak ditu, eta deskontuak eskuratzeaz gain birziklatzen ikastea nahiko du. Bi helburu horiek lortzeko ordaintzea ez da beharrezkoa beraz, doainik izango da.

→ Bezero *premium*-a :

Hauek konplexuagoak dira. Behar gehiago dituzte. Ongi birziklatzen ikastearekin batera, *premium* atalak jada aurrean aipatutako bezeroek dituzten deskontuez gain, haratago joaten diren deskontuak izango dituzte eskuragarri eta hori gutxi balitz, ez dute publizitaterik ikusi beharko. Zerbitzu hauek 3,99€ tan egongo dira eskuragarri.

→ Enpresa bezeroa:

Guk haiei eskainiko diegun zerbitzuengatik, hots, publizitatea aplikazioan txertatzeagatik, diru kopuru bat eskuratuko dugu. Aipatu behar da enpresa guztiek ez dutela berdina ordainduko, hau da, enpresaren tamaina, garantzia eta prestijioaren arabera joango dira ordainketak.

Diru-sarrerak



Aipatutako hiru bezero mota hauek gure diru iturriaren oinarri izango dira. Bezero arruntak nahiz eta ez duten berezko suskripziorik ordainduko, gure aplikazioan jartzen dugun publizitatea agertuko zaienez, gure diru-iturrietako bat, zehazki gure sarreraren %80, non publizitatea gure aplikazioan jarri nahi duten enpresak ordainduko diguten. Beste %20-a bezero premiumek ordaindutako kantitatearen bitartez eskuratuko dugu. Lehen urteko diru estimazioa, 30.000€ izango dira, baina kapitalkantitate honi hurrengo kostuak kendu behar zaizkio:

- Ordenagailuen mantenimendua
- Argia
- Gizarte segurantzza
- Web oriaren mantenimendua
- Influencer-en kontratuak

Lortutako diru-sarrerei, kostu hauek kendu behar zaizkie, eta mozkinak, 10.000€ izatea espero dugu.

Banaketa eta Komunikazio Kanalak



- Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?

Produktua bezeroarengana hobeto helarazteko hiru baliabide nagusi erabiliko ditugu. Batetik gure aplikazioaren informazio guztia web-orri batean zehaztuko dugu. Honen barnean iradokizunak uzteko gune elektronikoa egongo da. Bertan bezeroak haien proposameak edo nahiak uzteko aukera izango dute. Eta azkenik, honetaz aparte, posta elektronikoa izango dugu.





Honen helburua izango da, batetik, berezoak izadako arazoak helarazteko modu zuzenago batean iristea eta bezeroen behar desderdinei zehaztasun handiagoarekin erantzutea, baita kolaborazioak lortzeko lekua. Banaketa hurrengoa izango da: play storen aplikazioa dekaratzeko egongo da, eta horretarako influencer-ak kontratatutako ditugu, gure aplikazioa zabaltu dezaten. Hauekin, gmailaren bidez kontaktuan jarriko gara, baita deskontuak egiten dituzten enprekin ere. Izan ere, horiekin hitzordu batez bilera batean bilduko gara, behar diren dokumentuak eta kontratuak sinatzeko. Dokumentu horietan zehaztuko da, guk enpresari publizitatea eskainiko diogula eta haiek trukean kapital inporte bat ordaindu beharko digutela.

A stylized, handwritten signature in white ink, located in the bottom right corner of the page.

Bezeroekiko Harremana



- Nola erakarriko dituzue bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko dituzue bezero horiek?

Bezero berriak erakartzeko ahoz ahozko publizitateaz baliatuko gara. Aurreko puntuan azaldutako pizgarriak emango ditugunez gure aplikazioa erabiltzen dituzten bezeroak haien inguruko jendeari gomendatuko diote eta horrela gehiago eta gehiago izango gara. Gainera premiun izateko aukera ere egongo da eta honekin oinarrizko abantailak izateaz gain beste gehigarri berezi batzuk egongo dira eta honek ere bezeroak erakartzeko modua izan daiteke. Gainera gure bezeroen beharrak hobeto asetzeko iradokizunak uzteko gune elektroniko bat sortuko dugu, hau da, epresak laneraok bakarrik WhatsApp zenbaki bat izango du, bezeroekin harreman hobeagoak lortzearen helburuarekin eremu familiarago bat sortuz.



- Zein dira behar dituzuen elementu garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?

Gure proiektua erabiltzeko behar ditugun baliabide fisikoak mugikorra eta ordenagailuak dira, ordenagailuan gure aplikazioaren diseinua nolakoa izango den erabakitzeko eta egiteko erabiliko dugu eta mugikorra, gure aplikazioaren inguruan probak egiteko, nola funtzionatzen duen ikusteko eta ea aldaketaren bat egin behar dugun edo ez jakiteko.

Baliabide intelektualak, aplikazioaren diseinua egiteko Nahiaren sormena, Junerek antolakuntzarako eta diru kontuak eramateko dituen abileziak, Leire bezeroak bilatzeko duen abilezia aterako du baita ere enpresatara bisitak egiteko eta Udaneke informatikaren inguruan dakitena aterako dute proiektua aurrera eraman ahal izateko.

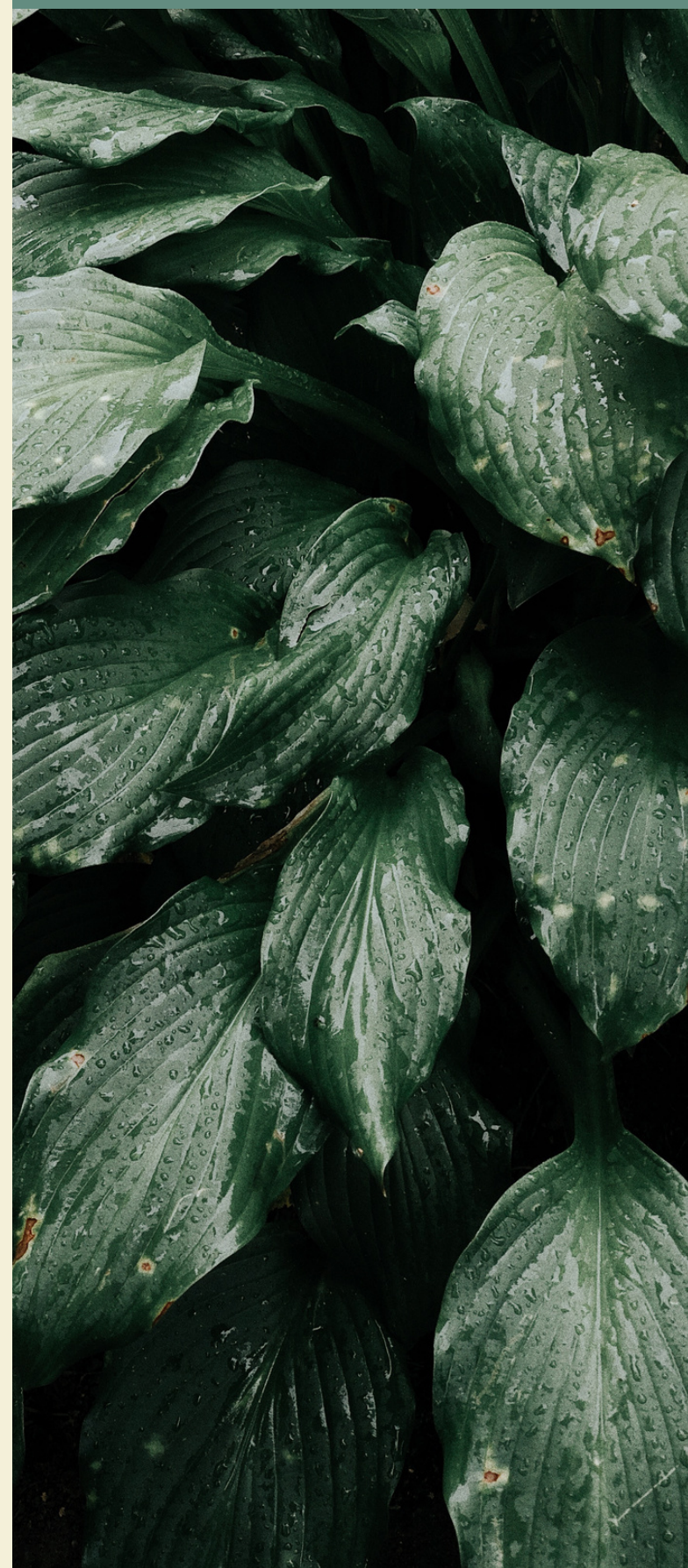


**Funtsezko
Baliabideak**



Finantza baliabideak, denok ditugun aurrezkiak izango dira. Bakoitzak 2000 € jarriko ditugu hasierako inbertsioa egiteko. Horrela, 8000 € horietatik 4500 € izango dira aplikazioa enpresa espezializatu baten bitartez sortzeko eta beste 3500 € -ak aurretik aipatutako influencerr ekin akordioak egiteko erabiliko ditugu.

Giza baliabideak, lau bazkideak izango gara eta arazo larrirenbat edukiz gero edo beste pertsona baten beharra edukiz gero kontratatatu egingo genuko gure arazoa konpontzen saiatzeko.



Funtsezko Jarduerak



- Zein dira egin behar dituzuen gauzarik garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?

Gure proiektua erabiltzeko behar ditugun baliabide fisikoak mugikorra eta ordenagailuak dira, ordenagailuan gure aplikazioaren diseinua nolakoa izango den erabakitzeko eta egiteko erabiliko dugu eta mugikorra, gure aplikazioaren inguruan probak egiteko, nola funtzionatzen duen ikusteko eta ea aldaketaren bat egin behar dugun edo ez jakiteko. Baliabide intelektualak, aplikazioaren diseinua egiteko Nahiaren sormena, Junerek antolakuntzarako eta diru kontuak eramateko dituen abileziak, Leire bezeroak bilatzeko duen abilezia aterako du baita ere enpresatara bisitak egiteko eta Udanez informatikaren inguruan dakitena aterako dute proiektua aurrera eraman ahal izateko.

Funtsezko Jarduerak



Proiektua aurrera eramateko aplikazioaren iragarkia egin beharko degu eta iragarki hori zabaldu gainerako aplikazioetan (jokoetan, sare sozialetan...) horrela iragarkiaren bidez ezagu egingo dugu gure aplikazioa eta proiektua aurrera ateratzea lortuko dugu. Beste aukera bat degu, ikastoletan gure egitasmoaren inguruko aurkezpen bat egitea eta zertan datzan azaltzea bertako ikasleei era horretan ere ezagun egingo dugu.

Nahia aplikazioaren diseinuan berrikuntzak egiten arituko da, aplikazioa egokiagoa bihurtzeko. Leirek bezeroak bilatuko ditu baita ere gure hitzaldiak emateko orduan nora joan; eskoletara, enpresetara. Informatikako arazoak edukiz gero, hori konpontzeaz arduratuko da Udane. Junek berriz, aplikaziaren diru kontuak kudeatuko ditu. Horrez gain, denok elkarri laguntzen saiatuko gara, egunen batean oso lanpetuta baldin badago gure lankidea, bere lana murriztuko diogu. Gure enpresaren inguruan emango ditugun hitzaldietan binaka joango gara eta bikote horiek txandakatuz, horregatik artearen bukaeran hurrengo astea nola burutuko dugun antolatuko dugu. Hitzaldirik edukiz gero zein joango den, zer lan egin behar dugun aste horretan...

Kostu Egitura

- Zein dira zuen proiektuaren kosturik garrantzitsuenak?

Gure kostuak gutxitzen saiatu gara eta horregatik aplikazioa sortzeko kostua edukiko dugu eta baita hasierako inbertsioko gastuak ere.

Kostu finkoak: Gure kostu finkoa, aplikazioa sortzeko edukiko dugun kostua izango da. Izan ere, aplikazioa aurrera eramateko Nahiaren aitaren lokala erabiliko dugu eta bertan bilduko gara denak. Hasieran beste inbertsio bat ere egin beharko dugu, ordenagailuak erosteko.

Kostu aldagarriak: Kostu aldagarrietan berriz iragarkia egiteko erabili beharko genuen kostua sartuko litzateke. Baita aplikazioaren mantenturako eta prentsa programa egiteko enpresa espezializatu baten laguntza beharko genuke eta hori beste gastu bat izango litzake. Konplexua da eta laguntza hori beharrezkoa dela iruditzen zaigu.

