

BALIO PROPOSAMENA

Balio proposamena merkaturatzeko eremuan dagoen elementua da eta zure konpainiak eskaintzen dituen abantaila guztiak zehazten ditu. Horren bidez, zure ideia eta proiektu nagusiak erraz identifikatu ahal izango dituzu, erabakigarriak izango baitira bezeroak erakartzeko eta bermatzeko.

Oinarritzat hartuta balio proposamenaren esanahiak zer produktu eta zerbitzu saldu behar dituzten argitu beharko luke.



Lehenik eta behin gure proiektua azaltzeko, gure egunerokotasunean gertatzen den gatazka baten begiradan islatzen da. Mugikorra egunerokotasunean erabiltzen dugu eta gure bizitzan ezinbestekotzat dugun tresna bat da. Horregatik gure enpresak etorkizun baten mugikorra galduz gero ahalik eta azkar eta arraztasunez aurkitzean datza.

Mugikor hori hainbat arrazoiengatik desagertu daiteke, esaterako; galduz, ahaztuz edo baita ere lapurtuz. Gure helburua kezka hori, gaintik kentzea izango litzateke. Hau da, bezeroa bere mugikorra falta dela ohartzerako momentuan lasaitasun puntu bat sentiaraztea eta hau agertuko dela sentitzea da.

Baina nola konpondu arazo hau? Hasiera baten gure produktua txip bat izango litzateke. Txip hau mugikorren barruan ezarriko genuke, mugikor enpresen bidez, bai mugikor berria bat erosterakoan bai mugikor zar bat zure mugikor konpainiara eramaterakoan. Bestelako mugikor enpresek ere etekina aterako lukete, txip hau ezartzerakoan diru kopuru guztia (10€) hoientzat izango litzateke. Horrela beste enpresak ere erabat aberasgarriago egingo lirateke.

Nola aterako dugu guk etekina? Bezeroak 10€ horiek ordaindu ostean, txipa konektatua egoteko gure enpresari deitu eta bere datuak emanaz registratu eta berehala, txipa konektatuko litzateke. Diru kopuru bat ordaindu beharko ligukete hilabetero zerbitzuarengatik.

Gure enpresa azkartasunean oinarritzen da eta segurtasuna bermatzen dio mugikorrarekiko bezeroari . Mugkorra entretenimendu gailu bat izateaz gain, jendeak gauza garrantzitsuak gordetzen diru bertan adibidez, bankuko kontuak, datu pribatuak, laneko ezaugarriak eta datuak etab. Azken finean gailu garrantzitsu bat da gaur egun. Hau alde batetik arrazoi garrantzitsu bat izango zen gure enpresarekin bat egiteko.

Beste aldetik, ez da oso gastu ekonomiko handia, orduan faboragarria da bezeroarentzat. Hau da , bezeroak hilean kopuru gutxi bat ordaindu beharko luke, ekonomikoki saldu minimo bat duen edozein pertsonak ahalbidetu dezake gure zerbitzua .

Gaur egun mugikorrak aurkitzeko aplikazio eta erabaki asko daude . Baina ez dira etekin garriak, gehienetan ez dute mugikorrak aurkitzen eta aurkituz gero denbora luze bat igaro da . Orduan gure helburua, galtzen den momentutik mugikorra lokalizatzea izango zen ahalik eta azkarren .

Gure abantaila da , txip hori ez dokiola mugikorrarekin bat, hau da mugikorra apurtuz edo itzalizgero, txipak berdin berdin jarraitzen du lanean. Txip hau segurtasunerako ez diegu bezeroei esango non ezartzen dugun horrela mobila lapurtuz gero ez luketen txipa mugikorretik aterako. Segurtasun maila handikon txipa da hau.

Gure egunerokotasuna da teknologia, orduan horrelako segurtasun bat edukitzeak gure bizitzan abantailak ekartzen ditu eta gure metodologiak dena errazten duela jakinda, oso komenigarria da gure bizitzetako.