

FUNTSEZKO SOZIETATEAK

Gure ideia aurrera eraman ahal izateko hainbat faktore hartu behar ditugu kontuan. Alde batetik, argi izan behar dugu lapurketa gehienak gertatzen diren lekuak. Adibidez, Bartzelonan, urtero lapurketa asko gertatzen dira eta aldiz Kantabrian adibidez, ez dira hainbeste lapurketk gertatzen.

Gure kasuan, arropa denden alderdia aztertuko dugu. Honetaz, Bizkaian hainbat denda ikertu ditugu. Adibidez, Zara, Bizkaian gehien prakak saltzen dituen arropa denda da. Praka hoietan, gure produktua joango da itsatsita, horrela praka eroso eta segurua, aldi berean, erosteko aukera emateko gure bezeroei.

Beste aldetik, prakekin lan egiten gaudela kontuan hartuz, eta finantziazioaren arloaren arduradunak azertu egin ondoren, hauekin hitz egiteko beharra daukagu. Are gehiago, eratu dugun ideia, hau da, imana sistemaren ekarpen berria jakinarazi beharko diegu arduradunei.

Ezinbestekoa izango da guretzako, haien baimena eta onarpena bereganatzea, gure ekarpena dakartzan diru-sarreraz arduratu edo behintzat lagundu ahal izateko. Gure asmoa denda hauekin, hurrengoak zen: Zara, Pull and bear, Hollister, Bershka... dendekin hitz egitea eta gure imanarekin saldutako prakak, denda hoiek praken salmenten 40% eramatea eta guk, berriz, salmenta hoiengatik 60% eramatea. Guk garelako prakari berrikuntza bat ematen dioguna eta gure produktuarekin bezeroei erakartzen dugulako.

Laburbilduz, gure helburu nagusia izango da bazkideei ideia erakustea eta saltzerakoan etekinak lortzea. Beste guztia beraietzako izango dute eskuragarri. Azken finean lortuko dugun diru hori nahikoa izango da imana sortzeak dakartzan inbertsioei aurre egiteko eta etekinak lortzeko.

