

BALOREZKO PROPOSAMENA

Gure enpresan, bere enpresa propioa muntatzeko gai ez den jendeari laguntza emateaz eta beraien ondasun nahiz zerbitzuak eskeintzeaz arduratuko gara. Hots, ZUBIren funtzio nagusia gure bezeroek eskaintzen dituzten zerbitzuak eta ondasunak ikusgai jartzea da, hauek oso bestelakoak izango dira, hots, bezero batek etxea garbitzeko zerbitzua eskaini dezake eta beste batek haren eskuekin egindako poltsa bat. Beste bezeroek, hauek erosi edo kontratatu ditzazkete. Era berean, bakoitzak nahi duen prezioan jarri ahalko du, eta horren %15a guretzako izango da, hortik dator gure diru iturri nagusia. Gainera, autonomoen iragarkiei esker irabazi gehiago eskuratuko ditugu eta etekinetakoko portzentai bat GKE-ei, eta ospitaleei laguntzeko erabiliko dugu mundu hobeago baten bila gaudelako. Hau da, gure helburua ez da dirua irabaztea, ikasleak baikara, gizarte zuzen eta hobeago baten bila gabiltza.

Zer ateratzen dugu guk benetan enpresa honekin? Beno, ba, alde batetik, langile ez-aktiboek modu eraginkorrean laguntzen diegu, lana lortzeko eta langabeziatik ateratzeko aukera izan dezaten. Bestalde, beste edozein enpresak bezala, dirua atera nahi dugu gure zerbitzuarekin. Hala ere, guretzat motibaziorik handiena gure bezeroei laguntzea da; horregatik sortu dugu ZUBI aplikazioa hain zuzen, edozein eragozpenengatik negozio propioa ireki ezin duten pertsonen zerbitzuak edo produktuak erosteko edo kontratatzeko leku bat eskaintzeko. Jarri dezagun adibide gisa, gure bezeroa Mikel dela, honek Euskal Herriko baserritarren jantziak saltzen ditu 30€-ren truke. Ondoren gure beste bezero batek, erosten diola bere produktua. Mikelek irabazitako 30€ horietatik %15a guri eman beharko liguke komisio gisa.

$30\text{€-ren } \%15a = 4,50\text{€}$ lortuko luke ZUBI enpresak

$30\text{€} - 4,50\text{€} = 25,50\text{€}$ irabaziko luke Mikelek

Orain arte inork ez du horrelako aplikazio berritzaile sortu eta hori izango da gure nobedadea, hau da, aurrez existitzen ez diren beharrianak asetzea dugu helburu. Badakigu antzeko aplikazioak existitzen direla baina guk eskaintzen duguna ezberdina da besteekiko. Badugu beste lehiakideengandik bereizten gaituen zerbait; esaterako, gu izango gara lan guztiaz arduratuko garenak, garraioaren aukera barne. Hots, ez dugu garraio espresa batekin harremanetan jartzeko beharrik izango, gu geu izango garela zuzenean egiten dugunak. Eskuragarritasuna, erosotasuna, erabilerretasuna eta segurtasuna ezinbesteko faktoreak izango dira gure enpresan, beraz, proiektu honetan parte hartzen duten guztiak gogoz eta gustura egon ahal izateko, gurekin kontaktatzeko ahalmena izango dute gure gmail, telefono zenbakia eta aurrez-aurreko elkarrizketaren bidez gure UGGASA-ko lokalean. Gainera, aplikazioa bezeroen beharren arabera 4 ataletan sailkatuko dugu: lehenengo botoia; zerbitzua eskeintzekoa izango da, bigarrena; ondasuna eskeintzekoa, hirugarrena; zerbitzua jaso nahi dutenentzat eta azkenik laugarrena; ondasuna nahi dutenentzat. Hala ere, bertan "bilaketa" aukera ere jarriko dugu azkarrago bilatu al izateko.

Baina, lehenik zerbait eskaini nahi duten bezeroek, dohainik izango den formulario bat bete beharko dute, haien datuak jarriz eta zer eskainiko duten azalduz. Gure bete beharra izango da egoki bete dutela ziurtatzea eta dena ondo dagoela. Hori egindakoan, aplikazioan haien perfila jarriko dugu, eskaintzen dutena azalduz. Gainera, jendeari euren balorazioak jartzeko aukera emango diegu. Balorazio txarrak ikusiz gero, haiekin kontaktuan jarriko gara eta horrela bezeroei segurtasuna ematea lortuko dugu, zerbait gertatu ez dadin arriskua sahiesteko.

Guk geuk diseinatutako aplikazioa izango da eta lehen aipatu dugun bezala, gu izango gara antolatzeaz arduratuko garenak, beraz, edozein arazo izanez gero lehenbailehen konpontzen saiatuko gara berezoak seguru senti daitezen. Ziur gaude etorkizun hurbil batean asko erabiliko den plataforma bat izango dela eta hala bada, Espainia mailara zabalduko dugu gure eskeintza.

Azkenik, gure aplikazioen balioa kualitatiboa nahiz kuantitatiboa izango da. Izan ere, kalitatearen aldetik, bezeroek zerbitzurik onena edukitzeaz ziurtatuko gara. Horretarako, diseinatzaileak, aplikazioa kalitaterik onenarekin sortuko du; erabilerraza izango da, segurua... Gainera, preminaren aukera ere egongo da, esperientzia are hobea izateko. Hots, kalitatea lehenesten dugu ezer baino lehen; hala ere, prezioa ez dugu alde batera uzten. Izan ere, badakigu faktore garrantzitsuenetako bat dela gure bezeroentzat. Gure aplikazioa dohain deskargatuko da. Orokorrean, guk eskeintzen dugun guztia prezio bajaran egiten dugu (premiunak adibidez). Baina, bezeroek eskeintzen dituzten ondasun nahiz zerbitzuen prezioak ez dira gure esku egongo.

