

FUNTSEZKO JARDUERAK - AJIA Deliveries

1. Gure balio proposamenetan oinarritutako jarduerak

Gure lehenengo jarduera **puntualtasuna** da. Izan ere, gure enpresa bilatzen duena da bezeroa denbora aurreztea eta eskaera bete etxera heltzea 2 egunetan. Horretarako, gure langile guztiak ordutegiak errespetatu behar dituzte eta lanera, supermekatuetara eta etxeetara heldu behar dira denbora zehatzean guztiia orden bat mantentzeko.

Bigarren jarduera **publizitatearekin** izango du lotura. Garraio elektrikoa eta supermerkatu ezberdinen produktuak izatea dira gure balio proposamen indartsuenak, horregatik publizitatea egiterakoan argi eta garbi atera behar dira. Horregatik bideo iragarkietan bi kontzeptu hauek azalduko ditugu gehien bat eta argazki bateko publizitatean letra larriz eta marrazkiekin ondo azalduta egongo da.

Azken jarduera **biltegia eta hornitzaileak** bateratzen ditu. Honelako negozio batean oso garrantzitsua da biltegia ondo prestatuta egotea eta ordena mantentzea. Ondorioz, gure beharrak asetzen dituzten eta kalitatezkoak diren hornitzaileak behar ditugu. Hori dela eta hornitzaileak bilatzen denbora asko egon gara eta egon behar gara etorkizunean, eta azkenik aurkitu ditugu hornitzaile batzuk gure beharrak betetzea lortzen dutela, merkeak direla eta kalitatezko produktuak egiten dituztela.

2. Bezeroarekiko jarduerak

Guk bezeroak hileroko kontsumitzea nahi dugu, eta gure enpresan mantentzea da helburu nagusia. Hau lortzeko jakin behar dugu zein esparrutan hobetu behar dugu enpresa, bezeroak izan ahal duten arazoak sahiestu, eta arazo bat badago, arin konpontzea lortu behar dugu:

2.1. Enpresa hobetzeko beharra

Gure enpresa, guztiak bezala arazoak izango ditu baina arazo horiek identifikatzea da lehenengo pausoa. Horretarako bezeroak iritzia jartzeko aukera izango du eskaera bat egiterakoan eta webgunean izango dugun leku batean. Honekin arazoak identifikatuko ditugu bezeroen laguntzarekin, izan ere haiek dira garrantzitsuenak eta gure enpresa aurrera egingo du beraien konfiantza lortzen badugu.

2.2. Arazoak sahiestu

Bigarren pausoa izango da arazo horiek sahiestea. Hori dela eta, identifikatu ostean garrantzitsua da horretan pentsatzea eta berriro ez gertatzeko jarduera ezberdinak egitea, arazoa desagertzeko ahalik eta lehen.

2.3. Arazo bat izanda, bezeroen arreta bat izan behar dugu

Nahiz eta arazo guztiak sahiestu eta guztia ordenean mantendu beti egoten dira aurreikusten ez diren arazo txikiak sortzen dira. Bezeroak pozik mantentzeko arreta bat izango dugu beraiantzat, eta horrelako arazo bat badute, idatzi ahal digute eta guk lagunduko diegu. Eta esan dudanez garrantzitsua da bezeroa pozik mantentzea, beraz deskontu bat emango diogu bezeroari horrelakoak gertatzen badira.

3. Diru-sarrerak mantenduko dituzten jarduerak

3.1. Negozio-idea mantentzea

Gure diru-sarrera nagusia lotuta dago aktiboen salmentarekin eta honen barruan **4 jarduerak ondo egitea** oso garrantzitsua da: eskaerak lortzea, produktak supermerkatuetatik hartu, produktuak biltegiaratu eta eskaerak prestatu, eta azkenik, eskaera entregatzea. Argi daukagu 4 jarduera hauek ondo egin behar direla negozioa aurrera eramateko eta oso garrantzitsua izango dela langile onak kontratatzea.

Horretaz aparte, **zerbitzu-kostuak eta harpidetzak** garrantzitsuak izango dira, eta gutxinaka gutxinaka beste harpidetza motak sartzea deskontu ezberdinekin. Horrela hileroko irabazi asko izango ditugu, harpidetzekin hileroko gutxieneko diru-sarrera finko bat lortzen dugulako.

3.2. Publizitatea eskaerak lortzeko

Marketing-a izango da bezeroak lortzeko behar dugun kanala, horregatik kalitatezko kanpainak eta landuak egin behar ditugu. Bezeroak lortzen baditugu, diru-sarrerak lortuko ditugulako, eta geroz eta bezero gehiago, diru gehiago irabaziko dugu.

3.3. Publizitatea dirua irabazteko

Gure azken funtsezko jarduera **publizitatea** izango da baita ere, baina kasu honetan jarriko dugun publizitatean oinarrituko gara. Bigarren mailako diru-sarrera da baina ondo egiten badugu diru mordoa eman ahal digu. Kapital hori lortzeko beste negozioen publizitatea kanal ezberdinetan jarriko ditugu, sarrerak handiagoak izateko eta saltzen ari zaren balioa handiagoa delako. Gainera, guk modu oso erraz batean egin ahal dugu, alde batetik gure garraioetan publizitate txikia jartzen eta gero webgunean publizitate landuago bat jarritz.