



## **BALIO PROPOSAMENA**

Gure produktuaren ideia neguan bero egoteko eta udan fresko egoteko beharretik sortzen da. Gaur egun, neguan berotzen laguntzen dizuten arropa termikoak daude, baina berogailurik onena gure gorputza da. Horregatik, guk, gorputzaren berezko tenperatura beroa emateko erabiltzen duten jantziak sortzea erabaki dugu. Horrez gain, udan, kontrakoa egiten du. Gorputzeko beroa kanporatzen eta tenperatura jaisten laguntzen du.

Gure enpresak klima-aldaketara egokitzen den jantzi bat sortu du, klimara egokitzeko gai diren "zuntz adimendun" berrien garapenari esker. Ehun hori forma aldatzeko gai da giro-tenperaturaren arabera. Beroa egiten badu, ehuna uzurtu egiten da, zuntzen artean espazioa sortuz; horri esker, gorputzeko beroa kanporatu eta tenperatura jaitsi daiteke. Aitzitik, hotz egiten badu, ehunaren zuntzak itxi egiten dira gorputzeko beroari eusteko.

Ehun berri honen oinarrizko haria bi material sintetikoz egindako zuntzekin sortua dago: batek ura xurgatzen du eta besteak uxatu egiten du. Hariak karbonozko nanotutuz estalita daude, karbonoz egindako metal eroale arin mota berezi bat.

Produktu hau beste batzuk baino lehenago aukeratzea egingo duten arrazoen artean erosotasuna, erabilgarritasuna, efizientzia eta giro-tenperaturaren arabera aldatzeko gai izatea daude.

Bezeroei dagokienez, talde jakin batean jarriko dugu arreta, nagusietan (adindunetan), uste baitugu haiek behar dutela gehien produktu hau. Baina produktua adin guztietako pertsoneri zuzenduta egongo da.

Enpresaren funtsezko itunak gure artekoak izango dira. Horrez gain, hornitzaile onak eta kalitaztekoak izatea oso garrantzitsua izango da azken produktua ere kalitatezkoa izateko. Oso garrantzitsua da baita bazkide eta hornitzaile horiek prezio egoki batean saltzea materiala, izan ere, zenbat eta merkeagoa izan kostua orduan eta merkeagoa izango da produktua, beti ere kalitatea murrizten edo galtzen ez bada.

Prezioari dagokionez, produktuaren ezaugarriak eta bolumena kontutan hartuta erabaki dugu, oraingoz, 29,99 eurotan saltzea. Prezio hau ez da behin betikoa, eskaria eta merkatuaren arabera aldatzen joango da, baina gure proiektua martxan jartzen dugunerako egokia iruditzen zaigu. Prezio baxua da? Bezeroak aproba egiteko prezio egokia eta gero errepikatzekeo egokia den aztertu beharko genuke.

Erabaki dugu denda propioak eta Internet (webgune baten bidez) direla gure bezeroekin harremanetan jartzeko komunikazio-kanal egokiena.

Bezeroen harremanari dagokionez, konbinazio bat egitea erabaki dugu: zerbitzu automatizatua webgunearen bitartez, bezeroek beren eskabideak egin ahal izan ditzaten denda fisiko batera joan behar izan gabe, eta zerbitzu pertsonala denda fisiko baten bitartez.

Gure negozio ereduak ondo funtziona dezan beharrezko aktibo nagusiak informatika eta webguneak diseinatzeko ezagutzak, gaitasun komertziala eta asertibitatea dira. Beste zenbait baliabide ditugu; hala nola, produktua fabrikatzeko instalazioa, salmenta puntua, ordenagailua..., baina guzti hau aurrerago azalduko dugu.

