

# BALIO PROPOSAMENA



+



Guk sortutako enpresak azpimarragailu elektronikoak ekoizten ditu. Gure helburua, ikasterako edo etxerako lanak egiterako garaian, apunteak egiten ahalik eta denbora gutxien pasatzea da. Gure produktua ikasleei zuzenduta dago nagusiki. Hauek, ez dira hartzaile bakarrak, hau da, badira beste alor batzuk azpimarragailu hau erabilgarri gerta dakiekeena, hala nola, idazkari edota administratzaile lanak egiten dituzten pertsonak, eta baita edozein momentutan edozer gauza inprimitu nahi dutenentzat ere. Gure azpimarragailuaren karkasa guk egingo dugu inpresora 3D bat erabiliz, honela kostuak gutxituko genituzke. Gainera, karkasa horrek gure bi mekanismoei energia pasako die usb baten bidez. Karkasa hori, bi gailu ezberdinetara egokitzen da; elektronikako mekanismora eta inprimatzeko funtziora.

1. Azpimarragailu elektronikoak dokumentu fisiko batean, adibidez paper batean, idatzita dagoen informazioa, aparatu elektroniko batean kopiatzen du. Modu digitalera igorri nahi den informazioa azpimarratu, eta usb baten bidez pasako dugu ordenagailu edo mugikorrera.
2. Gainera, gure azpimarragailu elektronikoak beste funtzio bat du, inprimatzeko funtzioa hain zuzen ere. Honek, edozein momentutan eta edozein tokitan paper bat izanez gero, inprimatzeko aukera ematen du. Honen erabilera honakoa da: Inprimatu nahi den testua edo dokumentua azpimarragailua erabiliz eskaneatu ondoren, inprimatzeko abilezia duen gailua erabiliz, paperean inprimatzea. Honek ere karkasatik hartuko du energia.

Dena pack baten bidez saltzen dugu, hau da, azpimarragailuaren karkasa, elektronikako mekanismoa, inprimatzeko funtzioa eta hura erabiltzeko tinta dena batera. Aldiz, dena zatika erosteko aukera ere badago, baina prezioak gora egiten dute banaka erostea erabakiz gero.

Gure produktua ez da gure egunerokotasunean ikusten dugun produktu arrunta. Aparatu elektronikoa izanda, ez da merkatuko produkturik merkeenetakoa, baina sistema operatibo desberdinekin erabili daiteke eta edozein aparatu elektronikotara moldatzen da. Gainera, kolore desberdinetan saltzen ditugu, pertsonalizateko aukera ematen baitugu, beste

enpresek ez bezela. Hori gutxi izango balitz, gure produktuak bi erabilpen dituenek, besteengandik oso ezberdina da eta aukera hau inork ematen ez duenez, produktua besteengandik desberdintzen da. Konpetentziaren aldetik, hiru enpresa ditugu gure lehiakide, baina gure produktuak inprimagailu funtzioa edukitzerakoan, besteengandik desberdintzen da, gainerakoek bakarrik azpimarragailu elektronikoak ekoizten baitituzte.

Honetaz gain, garapen jasagarriko helburu batzuk betetzen saiatzen da gure enpresa, adibidez, kalitatezko hezkuntza, ekoizpen eta kontsumo arduratsuak eta helburuak lortzeko aliantza.

Hau da gure enpresaren amia:

<b>BARNE FAKTOREAK</b>	<b>INDARRAK</b>	<b>AHULEZIAK</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partaide batek elektronikari buruz daki, ez dugu inor kontratatu behar.</li> <li>• Gure produktuak lana errazten du.</li> <li>• Bezeroetara egokitzen gara, pertsonalizatzeko aukera dagoelako.</li> <li>• Gailu bakar batek, bi gailuk egingo luketena egin dezake.</li> <li>• Punta-puntako teknologia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ekoizpen-prozesu konplexua dauka gure produktuak.</li> <li>• Langile gutxi izanda, lesioren bat izanez gero, lan gehiago egin beharko lukete gainerakoek.</li> <li>• Industria zuzendari bakar bat dugunez, izugarriko menpekotasuna dugu berarengan.</li> <li>• 3D-ko makina aberiatuz gero, karkasak egiteko arazoak izango genituzke.</li> </ul>
<b>KANPO FAKTOREAK</b>	<b>AUKERAK</b>	<b>MEHATXUAK</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konpetentziaren aldetik, 3 enpresa ditugu lehiakide, baina gure enpresak produktuari beste funtzioa bat atera dio, beste enpresek ez dutena.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hornitzaileekiko menpekotasuna.</li> <li>• Konpetentzia sartzea erraza da.</li> <li>• Produktu batzuk badaude gure produktuaren lanaren zati bat egin dezaketena, adibidez, mugikorreko eskanerrak...</li> </ul>

### Estrategia:

Gure analisia egin ondoren hainbat ondoriotara iritsi gara.

1. Gure produktua konpetentziarena baino merkeago saldu behar dugu. Aldiz, gure produktu pertsonalizatua, besteek baino garestiago salduko dugu beharren arabera. Gure bigarren eta hirugarren produktuak nahi dugun prezioan saltzeko aprobetxatu.

2. Publizitatean diru asko inbertituko dugu, garrantzitsua iruditzen baitzaigu jendeak gure produktua ezagutzea. Bukatzeko, egia da gure enpresa, hornitzaileen menpe dagoela, hau da, enpresak materiala behar duenean hornitzaileak behar ditu, eta haiek gabe ezin ditu produktuak ekoiztu.