

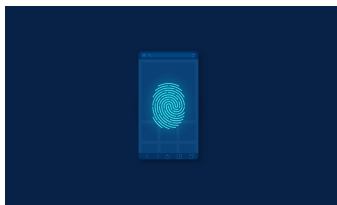
## **BALIO PROPOSAMENA - VESTIUM SECUR**



Gure proposamena armairuak hatz markaren bitartez irekitzeko ideia da. Hori guztia bezero gisa sentitzen dugun premia batetik abiatuta bururatu zitzaigun, gaur egungo egoerari egokituta. Azken finean, dena aurrera doa eta non geratu dira pasahitzak? Gotor kutsak?

Hasieran, gure gurasoengandik gauzak ezkutatzeko ideia bururatu zitzaigun, merkatuan eskaera handiko produktu batean pentsatuz gero. Beste produktuengandik ezberdintzen gaituen ezaugarri bat, gure objektuak defendatzeko eskeintzen dugun sistema zientzia- fikziozko filma batetik ala AEB- ko segurtasun sistematik aterata egin dugula dirudi, baina hauek baino dexente merkeagoak izanez. Hala ere, zenbaki bidezko segurtasuna existitzen dela egia da, eta merkatuan antzeko konpententzia badugula baita ere.

Gainera, nahiz eta bakarrak ez izan horrelako teknologian ekoizten, gure sistema oso konplexua da eta honen funtzionamendua ez digula kalterik egingo ziur gaude, bere akats margena bakarrik %2koa dira eta.



Azken finean, sortu dugun sistema, hatz marka aldatzeko aukera dauka eta nahi den adina aldiz aldatu daiteke. Horregatik, leku hauetan erabilgarria izan daitekeela uste dugu. Neurri estandarreko 3 armairu mota egongo dira: Txikia, ertaina eta handia. Txikia eskoletarako, gimnasioetarako eta leku mota horietako bideratua dago. Ertaina eta handia, berriz, hotelak, ospitalak...

## AMIA TAULA

	+	-
<b>Kanpokoak</b>	<b>Aukerak</b>	<b>Mehatxuak</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ez dago horrelako beste produkturik merkatuan, hau da, ez du kompetentziarik.</li> <li>- Merkatuan dagoen eskaria nahiko handia da.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faltsifikazioak agertu daitezke.</li> <li>- Gure segurtasun sistemaren integritatea (Hackerrak).</li> </ul>
<b>Barnekoak</b>	<b>Indarguneak</b>	<b>Ahultasunak</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gure produktuen prezioa mantendu daiteke.</li> <li>- Gure ekoizkortasuna handia da, azkenean, gauza errazak egiten ditugulako.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gure arteko komunikazioa pixkat pobrea da.</li> <li>- Enpresan partaide gutxi gara.</li> </ul>

### **ESTRATEGIA:**

Ahal ditugun bezero gehienak erakartzeko, gure markarekiko fideltasuna premiatuko duen deskontu proportzional bat jarriko dugu. Familia baten kasuan, guri erositako bigarren armairutik aurrera %10-eko prezio jaitsiera edukiko du, % hori handituz joango da zure erosketen arabera, hau da zenbat eta gehiago erosi orduan eta deskontu handiagoa egingo zaizu. Enpresa ala erakunde handietan kantitate jakin batetik ( Enpresa tamaina kontuan hartuko dugu) pasa ondoren %5-eko prezio jaitsiera edukiko du.

Hau promozionatzeko, komunikabideetan promozionatuko gara ( Gure diru sarreren arabera): Web- orriak, irratia, telebista.... Gure montaketa prozesua hobetzeko, honi buruzko kurtso batzuk egingo ditugu. Komunikazioaren arloan, partaiden arteko bilera bat egingo dugu, honentzako arazo bat bila dezagun. Bukatzeko, gure enpresa oraintxe bertan hasi dela kontuan hartuta, denborarekin langile gehiago kontratzea eta partaide gehiago lortzea daukagu helburutzat.