

BALIO PROPOSAMENA

Guk bi produktu nagusi ekoiztuko ditugu, agian gure enpresa martxan dihoala aldaketa batzuk egin eta produktu gehiago ekoizteko beharra dugu. baina momentuz soilik bi hauek salduko ditugu. Gure bi produktu nagusiak kargadoreak eta aurikularrak dira.



Kargadorea:

- Ez da puskatzen.
- Luzatu eta murriztu daitezke
- Urtarrak
- Edozein aparatu elektrikoentzat.
(mugikorra, ordenagailua...)
- Tamaina normala
- Karga azkarra
- Kolore desberdinak

Aurikularrak:

- Ez dute konektatzeko dispositiborik behar
- Deskargatutako musika aurikularretan geldituko da
- Kolore desberdinekoak
- Urtarrak dira

Produktuak duen desberdintasuna besteekin konparatuta: **luzeagoak, iraunkorragoak eta merkeagoak**

Gure bezeroek produktu hau erostearen arrazoiak asko dira:

Kargadoreen kasuan, gaur egungo teknologia aparatuen kableen luzera oztopo bat izaten da askotan, kablea segituan puskatzen delako eta gainera, mugimendu mugatu bat duzulako aparatua kargatzen den bitartean. Guk ekoizten ditugun kableek oztopo hori ez dutenez, bezeroak erakarriko ditu. Aurikularrek arrakasta edukitzeko alde on asko ditu ere. Gure produktua erosiko du jendeak beste aurikularrek ez dituzten abantaila asko dituelako.

Gure produktuen berezitasunez hitz egiten dugunean, bat baino gehiago aipatu ditzazkegu. Aurikularrak kable gabekoak dira eta bere gaitasuna mugikor edo beste aparatu batera konektatzeko beharra ez duela da. Hau da; gure aurikularrek beraien musika propioa dute eta aurikularren kanpoaldeko botoiak erabiliz aukeratu dezakezu entzun nahi duzuna. Prozesua oso erraza da: behin zure abesti zerrenda gustukoena egiten duzunean gure aplikazioan, aurikularretan deskargatuko duzu zerrenda hori eta bertan gordeko dira. Ez duzu mugikorraren behar gehiagorik edukiko zerrenda deskargatu ostean. Gainera kolore desberdineko aurikularrak egongo dira, bakoitzak nahi duen kolorea aukeratzeko. Baita ere aurikularrak urarekin bustitzen badira ez dira izorratuko. Aurikularren bateria 2 egun irauten ditu.



Kargadoreen berezitasunak hauek dira: puskatzeko oso zaila da, beraz, epe luze baterako produktua da eta gainera, bere abantaila nahi duzun luzeran luzatu dezakezun kablea dela da. Adibidez; telebista ikusten zauden bitartean mugikorra kargatu nahi duzu eta ez dago entxuferik inguruan. Gure kablea urrutiko entxufe batetik telebistaraino iritsi daiteke, beraz, telebista ikusi bitartean mugikorra erabili ahalko duzu. Gainera kolore desberdineko kableak egongo dira eta kableak bustitzen badira ez da ezer gertatuko urari erresistenteak direlako.

Arrazoi asko daude bi osagai desberdin hauek erosteko, lehen aipatutako berezitasunek pisu handia dute eta gainera, kargadoreen konpetentziak ez ditu guk ditugun abantailak, oraindik ez dago enpresarik gure produktua ekoiztu duena. Aurikularretan badago konpetentzia, baina kargadoreetan bezala ez dago enpresarik gure produktuak dituen gaitasunak ekoitzen dituen. Gainera, uretan sartu daitezkeela ere oso abantaila handia izan daiteke askorentzat.

AMIA

INDARGUNEAK	AHULEZIAK
<p>Gure enpresako produktuek bezeroei erakartzen dien berezitasuna dute.</p> <p>Langileak gustora eta motibatuta daude lanerako eta ondorioz, ahalik eta ondoen betetzen dute beraien eginkizuna.</p> <p>Bezeroekiko erlazioa/gertutasuna handia da.</p> <p>Ekoizleak etengabe ideia berriak sortzen ari dira, beti helburu berriak lortzen saiatuz.</p> <p>Prosuktu batek huts eginez gero, besteak konpentsatu dezake</p>	<p>Langileak gutxi komunikatzen dira beraien artean eta batzuetan gaizki ulertuak daude.</p> <p>Azterketa ekonomikoak egiteak eta ondorioak ateratzeak denbora asko eramaten digu askotan.</p> <p>Askotan denbora faltan egoten gara.</p>
AUKERAK	MEHATXUAK
<p>Geroz eta gehiago saltzen dira teknologiarekin zerikusia duten produktuak.</p> <p>Gaur egun, kontsumitzaileen arteko eragina handia da beraien artean (kontsumitzaile batek arrakasta badu erositakoarekin, gainerakoek ere erosi egiten dute).</p>	<p>Beste enpresa asko daude gure produktuak egiten dituenak eta arrakasta handia dute batzuek, gure berezitasun berdinak ez eduki arren.</p> <p>Sennheiser aurikularren enpresak aurikular berri batzuk salgai jarri ditu.</p>

ONDORIOAK:

Gure enpresaren AMIA aztertuta, argi dago oso indartsuak garela zenbait arlotan. Gure produktuek arrakasta edukitzeko abantailak izateaz gain, bertako langileen lanerako motibazioa handia da eta horrek produkzioa eraginkorragoa egiten du. Gainera, bezeroekiko erlazioa gertukoa da eta ekoizleek ideia sormen handia dute. Hala ere, ahuleziak ere baditugu enpresa guztiek bezala, langileen arteko komunikazioa ez da nahikoa gaizki ulerturik ez egoteko eta azterketa ekonomikoak egiteak eta ondorioak ateratzeak denbora asko eramaten digu askotan.

Enpresak aukera batzuk ditu, geroz eta gehiago saltzen dira teknologiarekin zerikusia duten produktuak eta hori aprobetxatu egin behar dugu. Hala ere, konpondu beharreko mehatxuak daude eta horiei aurre gin behar zaie. Argi dago ez garela aurikularrak eta kableak saltzen ditugun enpresa bakarra eta beste enpresek arrakasta handia dutela. Horri aurre egiteko, guk ekoizitako ondasunak erakargarri egiten ikasi beharko genuke baliabide desberdinak erabiliz. Gure produktuen abantailak eduki ez arren, Sennheiser enpresak aurikular berri batzuk salgai jarri ditu eta arrakasta edukitzen ari dira. Konpetentzia indartsua denez, konponbide bat jarri beharko genuke gure enpresa ez hondoratzeko. Adibidez, ondo egongo litzake eragin handiko pertsonen gure produktuak erakustea kontsumitzaileei, horrela erostera erakarriko lieke. Egia da, guk dugun abantaila handi bat bi produktu berezi ekoiztearena dela, batek huts egitearen kasuan besteak konpentsatu dezakeelako.
