



PU MIAKAI

Ten

*Elbereth Fernandez, Jon Villafranca,
Natale Oria eta Enara Nazabal*
Batxilergoa-Administrazioa

AURKIBIDEA

AURKIBIDEA	1
PROIEKTUAREN DESKRIBAPENA	2
BALIO PROPOSAMENA	3
MERKATUAREN SEGMENTAZIOA	4
FUNTSEZKO ELKARTEAK	5
IRABAZI ITURRIAK	6
ZERBITZUEN PREZIOAK	7
KANALAK ETA BEZEROAREKIKO HARREMANAK	8
FUNTSEZKO JARDUERAK	9
FUNTSEZKO BALIABIDEAK	10
KOSTUAK	11
ONDORIOAK	12

PROIEKTUAREN DESKRIBAPENA

Pu Makai Hawaiierratik eratorritako termino bat da, “Pu”-k elkarrekin esan nahi du eta “Makai”-k itsasorantz. Azken honek, metafora gisa, «itsasorantz» joan behar duzula aditzera eman nahi du, zure lagun berriak zurekin batera bidaia berri baterako gonbidatzeko aukera izan dezazun. Beraz, osotasunean, “Elkarrekin itsasorantz” izango litzateke gure ezizena, hori, gure enpresaren izaeraren adierazle baita.

Gaur egungo gizartean gero eta ohikoagoa da etorkizunarekiko jarrera ezkorra duten gazteak aurkitzea. Jarrera hori, hain zuzen ere, habiatik ateratzeak eragiten duen beldurrak sorrarazten du. Prozesu horretan familiek zein ikasleek, adituen laguntza behar dutelakoan gaude. Hori dela eta, Pu Makaiko profesionalok gure burua bitartekaritzat eskaintzen dugu hegaldi hau ahalik eta eramangarrien egiteko.

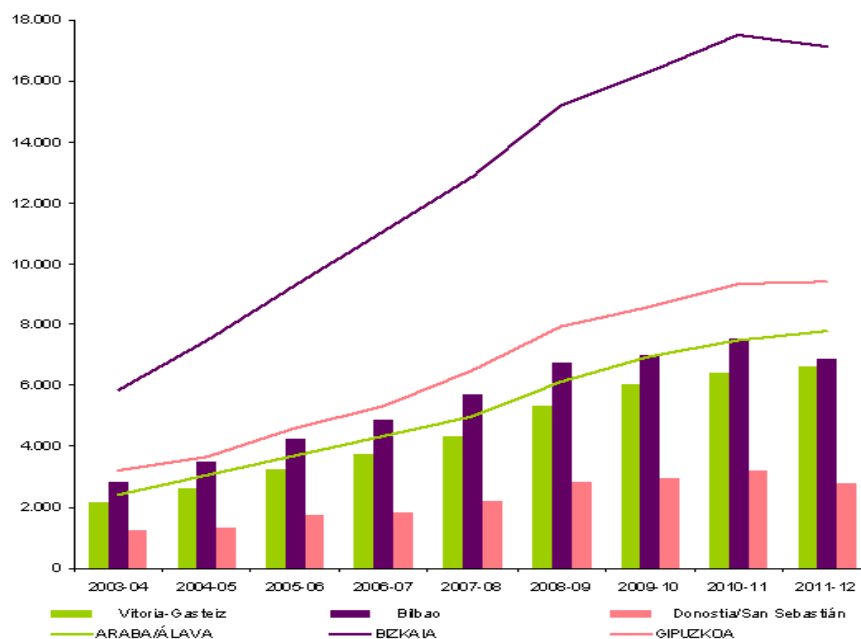


BALIO PROPOSAMENA

Bezeroek gure zerbitzua hautatzen badute, ikasketen inguruan informazioa eskainiko diegu norbanakoaren behar pertsonalizatuera egokitzuz. Hori dela eta, gure zerbitzuaren balioa guztiz kualitatiboa da, hots, gure bezeroei ahalik eta arreta egokiena eskaintzea bilatzen dugu.

Euskal Herrira urtero etortzen diren ikasle etorkinen kopuru handia ikusita, inguruko ikasleei aholkularitza eskaintzeaz gain herrialdetik kanpoko beste irakaskuntzako erakunde batzuekin harremanetan jarriko gara, ikasle etorkinei laguntza eskaintzeko.

Grafiko honetan 2000-2012 urteetan zehar Euskal Herriko probintziek jaso dituzten ikasle etorkin kopuruaren hazkundera ikus daiteke.



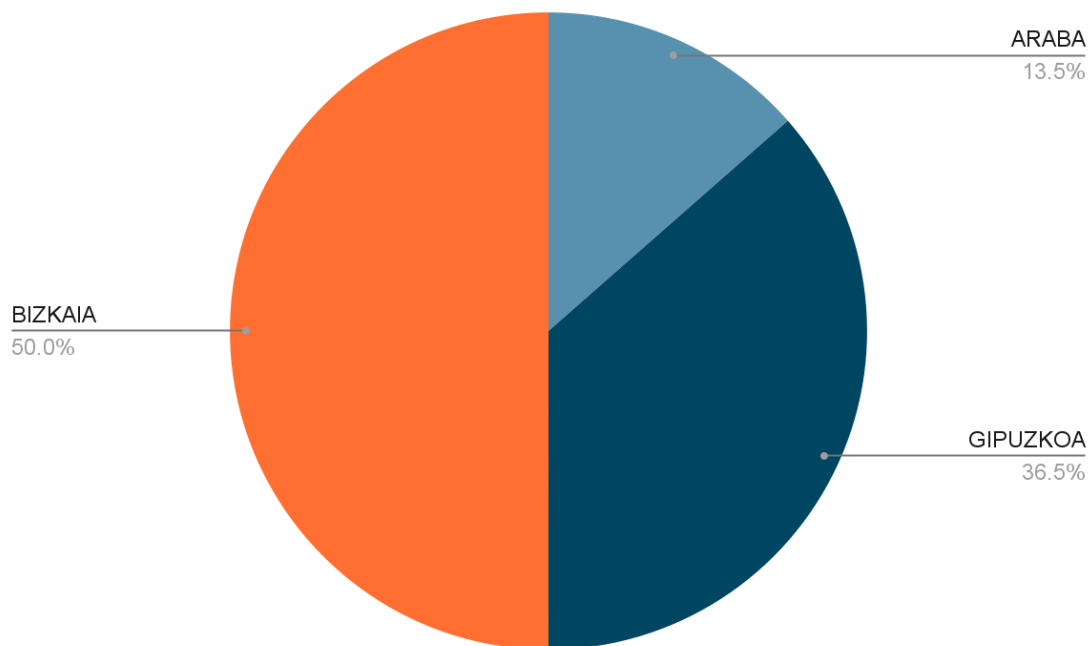
Are gehiago, beste enpresetatik bereizten gaituena da orientazioa eta laguntza online izateaz gain, presentzialki ere lana egiten dugula, bezeroenganako konfiantza eta gertutasuna bermatuz.

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure zerbitzua, arestian esan bezala, ikasketen inguruan laguntza behar duen banakoei zuzenduta dago. Orokorrean, gazte eta haien familiei, baina era berean, beraien adina edozein dela ere, formazioa bilatzen duten pertsoneri.

Eustaten 2015eko datuen arabera batxilergoko ikasleak Erdi Mailako Lanbide Heziketakoak halako bi dira, baina azken horiek % 5,7 hazi dira aurreko ikasturtearen aldean, eta Batxilergokoak nahiko egonkor mantendu dira, %0,6ko hazkundera izan dutelarik. Horrekin ikus dezakegu ikasketekiko interesa igotzen ari dela pixkanaka.

Esate baterako, aurten 11.915 ikasle aurkeztu dira selektibitatea egitera. Horietatik, 4.346 gazte Gipuzkoako Kanpusean aurkeztu dira, beste 5.956 gazte Bizkaiko Kanpusean eta beste 1.613 gazte Arabako Kanpusean. Ondoren ikus daiteke:

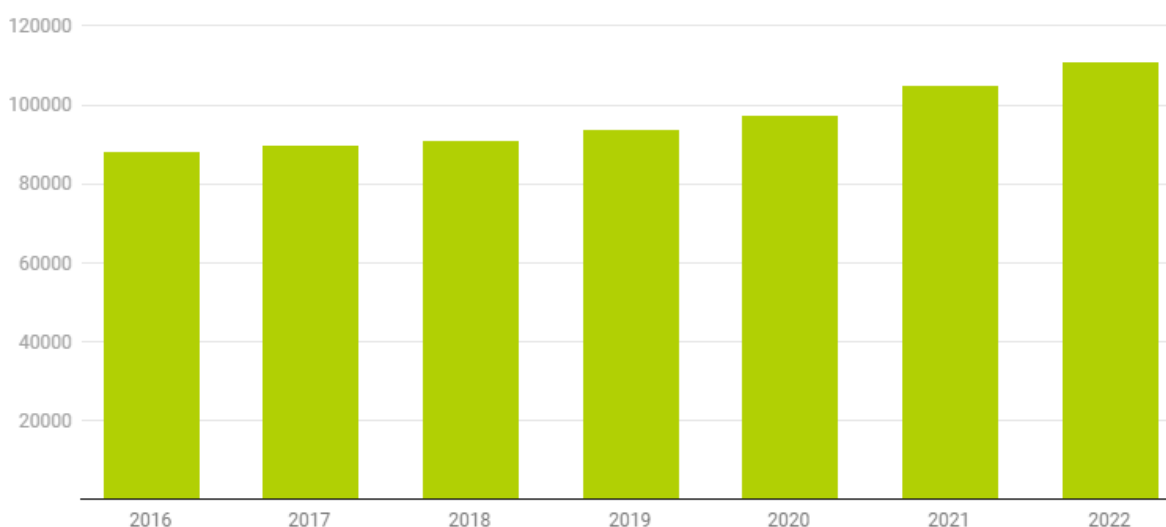


FUNTSEZKO ELKARTEAK

Pu Makaik zenbait kiderekin egiten du lan. Izan ere, gure helburua pertsonentzat ikasketen aukeraketa prozesua nahiz bitarteko egonaldia ahalik eta eramangarrien egitea da eta, horretarako, ezinbestekoa dugu unibertsitateekin zein beste zentroekin bat egitea.

Alde batetik, Euskal Herriko unibertsitateekin ez ezik, kanpokoekin ere daukagun harremana oso estua da. Arestian esan bezala, gero eta atzerritar gehiago etortzen da gure unibertsitateetara eta horientzako ere erraztasunak eskaintzen ditugu; hala nola, etxebizitza aukeraketa eskaintzen diegu, beraien jatorriko unibertsitate edo eskolekin elkar eragiten dugu eta hemengo kultura eta tokiak ezagutzeko hainbat bidaia eta ekintza antolatzen ditugu.

Bestalde, gaur egun oso garrantzitsua ikusten dugu egoitzekin lotura edukitzea, gure ustez, ikasketak aurrera eramateko aukera paregabea baitira. Hari beretik, ikasleentzat egoitzetako lekuen kopurua %12 igo da azken urteotan, izan ere, 2017an 89.558 leku zeuden eta aurten 105.000.



Azkenik, garraioaz ere arduratzen gara. Horregatik, hitzarmena dugu hainbat autobus enpresekin zonalde berdineko hainbat ikasle jasotzeko eta ikastera eramateko edo gure zerbitzuak jasotzen dituztenekin jarduera ezberdinak egiteko.

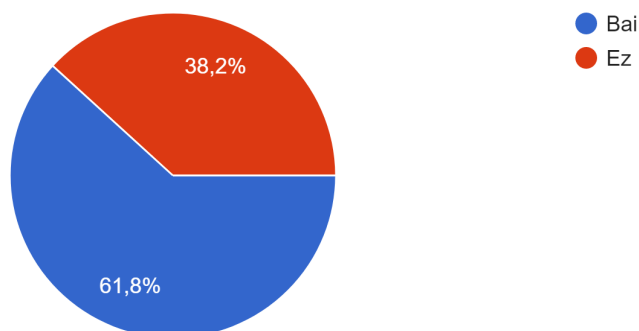
IRABAZI ITURRIAK

Gure irabazi iturriak leku ezberdinetatik jasotzen ditugu, egiten ditugun kudeaketengatik ez ezik, gure aholkularitza zerbitzuagatik ere.

Gure ikastetxean egindako inkesta baten arabera, ikasleen %61,8k gure zerbitzura joko luke.

Zure etorkizuneko ikasketen arloko kudeaketak profesional batzuen esku uzteko prest egongo zinateke?

157 erantzun



Gure enpresak jendeari laguntzen dion modura, egoitza, unibertsitate edo zentro ezberdinei laguntzen die. Hori dela eta, ikasketa eta bizitzeko zentroek diru kantitate bat irabazten dute guk bidaltzen diegun ikasle bakoitzeko. Beraz, laguntza horien truke, irabazien ehuneko bat ematen digute.

Modu desberdinetan dirua jasotzea onartzen dugu, baina batzuk aipatzearren hauek bururaten zaizkigu: alde batetik, paypal moduan ordaindu daiteke, horrek eskaintzen duen abantailarik handienetakoa da berehalako transferentziak egin daitezkeela. Beste alde batetik, kreditu txartel batekin ordaindu daiteke, zerbitzu honek denda baten moduan funtzionatzen baitu. Azkenik, banku-transferentzia batekin ordaindu daiteke eta honek ez dakar komisorik saltzailearentzat.

ZERBITZUEN PREZIOAK

ORIENTAZIOA

47€/h

Hitzordua apur bat luzatzen bada, ez da arazorik egongo, malgutasunez jarduten dugu. Beraz, hamabost minutuko margina eskainiko dugu.

KUDEAKETA

Kudeaketari dagokionez, zenbait aukera desberdin eskaintzen ditugu bakoitzaren beharrak ahalik eta hobekien jorratzeko.

Unibertsitatea: 21.99€	Ikastaroa: 9.99€	Zikloa: 6.99€	Unibertsitatea+ egoitza: 21.99€
Unibertsitatea + garraioa: 15,99€	Zikloa + garraioa: 10.99€	Zikloa + egoitza: 16,99€	Ikastaroa + garraioa: 13.99€

ORIENTAZIOA+KUDEAKETA

Aukeratutako kudeaketari orientazioaren prezioa gehitu beharko litzaioke.

KANALAK ETA BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Kanalak funtsezkoak dira gure proiektua merkatu-segmentuetara iristeko eta honen bidez gure balio-proposamena helarazteko. Horien artean, komunikazio-kanalak dira funtsezkoak gure proiektua aurrera eraman eta bezeroekin harremanak ezartzeko.

Lehenik eta behin, webgune bat izatea ezinbestekoa da, bezeroek gure zerbitzuaren berri izateko eta gurekin kontaktuan jartzeko, online zein presentzialki.

Gure bezeroei zerbitzu pertsonalizatuena eta gertukoena eskaintzeko harreman-presentzialak hobesten ditugu. Horretarako, webgunearen bidez, telefonoz zein agentzian bertan txanda hartzeko aukera izango dute bezeroek.

Online-harremana batez ere Meet eta Gmail bidezkoa izango da eta arrazoi desberdinengatik gune fisikora gerturatu ezin duten pertsonen zuzendua egongo da batez ere.

Garrantzitsua iruditzen zaigu azpimarratzea bezeroarekiko harremana ez dela zerbitzuak kontratatu ostean amaitzen. Jarraipen bat egiten dugu, salmenta ondorengoa deritzona, gure bezeroa gustura dagoela egiaztatzeko eta edozein eragozpenen aurrean gure laguntza eskaintzeko.

Azkenik, bezero berriak erakartzeko asmoz, eskoletan hitzaldiak eskainiko ditugu guraso zein ikasleei zuzenduta. Horietan gure agentziak eskaintzen dituen zerbitzuak azaltzeaz gain ikasketen inguruko orientazio saio orokor bat emango dugu.

FUNTSEZKO JARDUERAK

Funtsezko jarduerak dira gure negozio-eredua aurrera eramatea ahalbidetzeko gauzarik garrantzitsuenak.

Horietan funtsezkoena unibertitate, egoitza eta goi nahiz erdi mailako zikloekin harremanetan egotea da. Honela, horiek eskaintzen dituzten ikasketa ezberdinen jakinaren gainean egongo gara, azken helburua gure bezeroei ahalik eta zerbitzu eraginkorrena ematea delarik. Horrez gain, prezioen informazioa eskuratzeko eta beraiekin tratuak egiteko ere ezinbestekoa da harreman hori.

Tratuei dagokienez, kontuan izan behar dugu gure bezeroei egoitzak etab. proposatuta horien irabaziak areagotuko direla. Hori dela eta, eskaintza bereziak lortzea posible da beraiekin akordioetara iritsiz.

Gure beste jarduera garrantzitsu bat, bezero ezberdinen artean harremanak ezartzea da. Horretarako, gure bezeroek ze ikasketa eta non burutu nahi dituzten jakin behar dugu, bai eta jende berriarekin pisua partekatzeko prest egongo diren.

Demagun bi bezerok Bilbon ADE ikasi nahi dutela. Geure burua bitartekaritzak eskainiko genuke bi pertsona horiek aurkeztu eta elkarrekin pisu bat hartzera animatzeko, etxebizitza aurkitzeko prozesua erraztuz .



FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Negozio guztien antzera, hainbat baliabide dauzkagu eskura. Batetik, lanpostuak sortu ditugu, izan ere, guk eskaintzen ditugun zerbitzuetarako profesionalekin bat egitea zalantzan jarri ezin daiteken zerbait dela uste dugu. Horrenbestez, psikologo bat arituko da orientazio lanak egiten eta bezeroari behar duen laguntza guztiaz hornitzen.

Gainera, administrazio kudeaketak egiteko lizentziaduna den norbait kontratatuko dugu biderapen guztiak ahalik eta hoberen jorratzeko helburuarekin.

Beste alde batetik, kapitalak gure beste baliabidetako batzuk izango dira. Talde horretan ordenagailuak, webgunea eta gune fisikoa sartuko ditugu.

Azkenik, finantza baliabideak maileguren eta aurrekontuen bidez jasoko ditugu, gure negozioaren hasieran dirua gure aurrezkietatik ateratzeaz gain, mailegu bat eskatzeko beharra ere izango baitugu. Ondoren ikus daiteke zein den gure hasierako inbertsioa:

Hasierako inbertsioaren prezioa				
Kontzeptua	1. Hilabetea	2. Hilabetea	3. Hilabetea	Totala
Lokala	500 €	500 €	500 €	1.500 €
Ordenagailua x2	452,00 €	0,00 €	0,00 €	452,00 €
Mahaia x2	159,00 €	0,00 €	0,00 €	159,00 €
Bulegoko aulkia x2	338,00 €	0,00 €	0,00 €	338,00 €
Besaulkia	102,75 €	0,00 €	0,00 €	102,75 €
Mahai txikia	12,86 €	0,00 €	0,00 €	12,86 €
Impriztailea	90,00 €	0,00 €	0,00 €	90,00 €
Eserlekua x8	181,00 €	0,00 €	0,00 €	181,00 €
Interneta	29,99 €	29,99 €	29,99 €	89,97 €
Soldata x2	2.100,00 €	2.100,00 €	2.100,00 €	6.300,00 €
Alfonbra	11,00 €	0,00 €	0,00 €	11,00 €
Obra	6.650,00 €	0,00 €	0,00 €	6.650,00 €
Ezusteak	200,00 €	0,00 €	0,00 €	200,00 €
TOTALA	10.827 €	2.630 €	2.630 €	16.087 €

Taulan ikus dezakegunez, hasieran 16.086,58 € gastatzea aurreikusi dugu, harmonia eta lasaitasuna transmititzen duen espazio eroso bat sortzeko. Horretarako, hilean 500 € balio dituen lokal bat alokatuko dugu; 55m karratuko lokal bat da. Aldi berean, aukeratutako Interneteko lineak mugarik gabeko deiak izateko aukera ematen digu, eta hilean 29.99 € inguru balio du. Bestalde, obra egitea eta soldatak ordaintzea pentsatu dugu. Horrenbestez, gainerako 1546,61€ beste ataletan gastatuko ditugu. Gure aurrezkiekin ordaintzea pentsatu dugu baina oso prezio altua denez, bankuari mailegu bat ere eskatuko diogu eta datozen hilabeteetan interesekin ordaintzea aurreikusi dugu.

KOSTUAK

Diru-sarreraren eta gastuen aurreikuspena							
KONTZEPTUAK	URTARRILA	OTSAILA	MARTXOA	APIRILA	MAIATZA	EKAINA	Totala 2022
Diru-sarrerak							
Aholkularitza	940.00	1,175.00	1,410.00	1,645.00	1,880.00	2,115.00	9,165.00
Kudeaketa	330.00	440.00	550.00	660.00	770.00	880.00	3,630.00
Diru-sarrera totala	1,270.00	1,615.00	1,960.00	2,305.00	2,650.00	2,995.00	12,795.00
Gastuak							
Kostu Finkoak	3,679.99	3,679.99	3,679.99	3,679.99	3,679.99	3,679.99	22,079.94
Soldatak	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	12,600.00
Lokala	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	3,000.00
Internetak	29.99	29.99	29.99	29.99	29.99	29.99	179.94
Mantenimentua	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	6,300.00
Kostu Aldakorrak	80.00	85.00	90.00	95.00	90.00	95.00	535.00
Bulegoko materiala	20.00	25.00	30.00	35.00	30.00	35.00	175.00
Ezustekoak	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	360.00
							0.00
Gastuen totala	3,759.99	3,764.99	3,769.99	3,774.99	3,769.99	3,774.99	22,614.94
Zerga aurreko mozkinak	-2,489.99	-2,149.99	-1,809.99	-1,469.99	-1,119.99	-779.99	-9,819.94

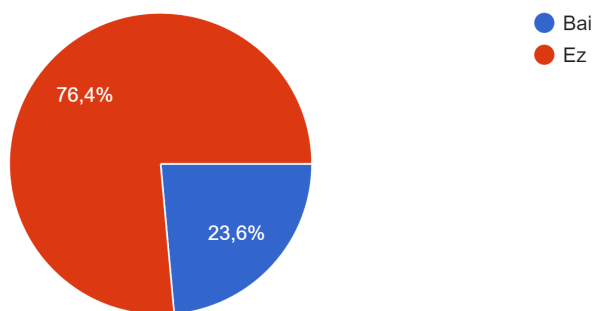
Diru-sarrerei dagokienez, lehen aipatutako zerbitzuetan, hain zuzen ere, hasierako 6 hilabeteetan 12.795€-ko diru sarrerak lortzea espero dugu. Aitzitik, gastuei dagokionez, lehen 6 hilabeteetan 22.614,94€ gastatzea iragartzen dugu. Orduan, enpresa bat sortzerakoan, normala den bezalaxe, hasieran etekinik ez irabaztea aurreikusten dugu.

ONDORIOAK

Gure institutuan DBH eta batxilergoko ikasleei inkesta bat luzatu genien gure proiektuaren bideragarritasuna aztertzeko.

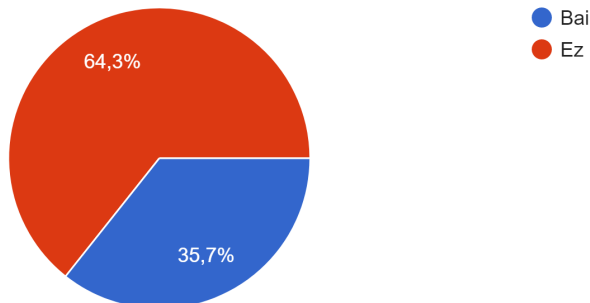
Ezagutzen duzu institututik kanpo aholkularitza eskaintzen duen zerbitzurik?

157 erantzun



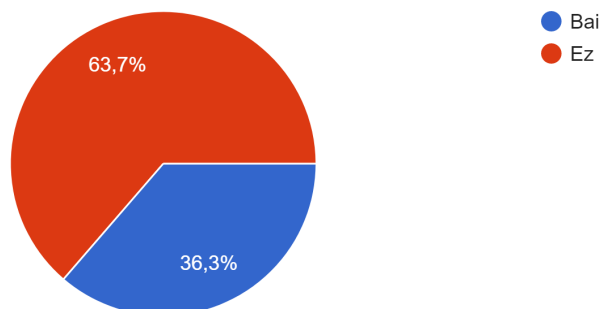
Zure ustez, orientatzaileak denbora al dauka ikasle guztien zalantzak argitzeko?

157 erantzun

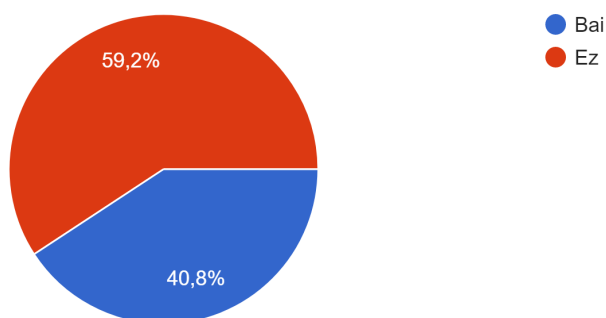


Zure ikasketak aurrera eramateko behar dituzun zerbitzuak (residentzia, garraioa, pisua...) ezagutzen dituzu?

157 erantzun



Behin zein ikasketa nahi duzun argi edukita, ba al dakizu zein den zuretzat aukerarik hoberena?
157 erantzun



Erantzun horietatik hainbat ondorio atera ditzakegu:

Batetik, proiektua berritzailea dela, ikasleen gehiengoak ez baitu institututik kanpoko aholkularitza eskaintzen duen beste zerbitzurik ezagutzen, eta gainera orientatzaileak denen beharrak asetzeko denborarik ez duela uste du.

Bestetik, zer ikasi nahi duten argi dutenek nahiz ez dutenek gure zerbitzuetara joko lukete, ez baitakite ikasketa horiek aurrera eramateko eskura dituzten baliabideak.

Laburbilduz, gure proiektua bideragarria da, negozio bat aurrera eramateko funtsezko ezaugarriak dituelako.