

PROIEKTUAREN DESKRIBAPENA

Gure enpresak AURIKA Innovation izena du eta kable eta aurikular bereziak ekoitzi eta saltzen ditu. Atal desberdinetan banatu dugu lana, dena ondo antolatuz. Behin ideia aukeratuta, prozesua martxan jarri dugu. Lehenik eta behin, produktu bakoitzari bere abantailak jarri dizkiogu berezitasun bat emateko. Kableei dagokionez, berezitasun nagusienak bere luzeera moldatzeko gaitasuna eta bere iraukortasuna dira. Hau da, nahi den luzeera eman diezkiezue kableari eta gainera, oso zailak dira puskatzeko. Ondorioz, kable hauek epe luzerako dira. Bestalde, aurikularrek ere gaitasun oso onak dituzte, horietan aipagarrienak urtarrak direla eta ez dutela dispositiborik behar konektatzeko. Modu hontara, bakarrik funtzionatzeko ahalmena dute mobilik, ordengailurik edo bestelako dispositiborik gabe. Gure enpresaren bezeroak kableetan interesatuak dauden eta musika entzuleen multzo batek osatzen dute. Multzo honetan ikastetxeak sartzan dira, gure produktuak baliagarriak direlako hauentzat. Gure bazkide nagusiak denda fisiko desberdinak dira, kopuru handi bat erosten dutelako gero beraien denda fisikoetan saltzeko. Bazkideen atalean, gure aliantza nagusiak *China National cable Engineering Corporation (%25)*, *JBL (%25)* eta *Espainiako beste enpresa garrantzitsu bat (%50)* dira. Bazkide hauetako batek fabrikatzen dizkigu produktuak aurrera eramateko behar ditugun piezak. Piezak horiek eginda erosten dizkiegu eta ondoren gure langileek pieza horiek muntatzen dituzte aurikular eta kableak bukatutzat emateko.

Enpresa guztiek bezala, oinarrizko ekintza batzuk bete behar ditugu helburuak lortzeko. Lehen aipatu bezala, bazkidearengandik eskuratuko ditugu behar ditugun piezak eta argi dago, beste enpresari erositako pieza horiei ahalik eta erabilera eraginkorrena emango diogula. Hori egin ostean, kontratatuko dugun garraio-zerbitzu batek, produktuak beste enpresetara bidaliko dituzte (mediamarkt, fnac...). Online erosteko aukera ere dugu, web orriaren edo gure sare sozialen bidez.

Bezero kanalarri dagokionez, bezeroek gure produktuei buruz zalantzarik badute gmail bidez jarri daitezke harremanetan edo denda fisikoetan informazioa eskatu dezakete. Sare sozialetik gurekin harremanetan jartzeko aukera izango dute.

Bezeroekin ahalik eta gertutasun handiena edukitzen saitauro gara, eskatzen duten laguntza guztia emanez eta beraien eskaerak kontuan hartuz. AURIKAK irudi ona edukitzea ere garrantzitsua dela pentsatzen dugu. Erakargarria izango den publizitatea ere eskainiko dugu, geroz eta bezero gehiago edukitzea dela helburu.

Produktu eraginkorrak edukitzea ez da nahikoa, saltzen ere jakin behar da. Horretarako, hainbat pauso jarraitu behar ditugu: produktua ondo ezagutzea, porrota guztiak onartu, harroegia ez izan, produktuak berezi eta erakargarri egin eta beharrezkoa bada aldaketak eta hobekuntzak egin. Diru sarrerak produktuen salmentak izango dira, geroz eta gehiago saldu, etekin handiagoak edukiko ditugu. Kostuetan hitz egiten dugunean, kostuek egitura bat dute eta bi zatitan banatu ditugu: finakoak eta aldakorrak. Finkoetako batzuk makinak eta alokairua dira adibidez (kostu finakoak guztira: 85.723,60€), eta aldakorrak ura, argia... (guztira: 42.048,00€). Bi horien emaitza guztiak batuz, enpresaren kostuak handiak direlako ondorioztatu dugu, 257.043,20 € izanda.