

CANVAS METODOA

Jon Ander Carvajal, Iker Villarino, Imanol Gordon, Uxue Pérez

BALOREZKO PROPOSAMENA

- Atzerritzaeratuak haien jatorrizko herrialdeetara hurbiltzea.
- Munduan dagoen gastronomia ezberdinak ezagutzearaztea..
- Gure jatorrizko kuriositatea asetzea.



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

- 25-40 urtekoak, “millennials”.
- 18-25 urteko batzuk.
- Sare sozialen eragina izan dutenek.



DIRU SARRERAK

- Web orria
- Publizitatea
- Gure enpresako produktuen prezioa era askotakoa izango da
- Harpidetzak



BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

- Iragarriak ordainduko ditugu
- Ere bai Youtubeko kanal bat irekiko dugu
- Gure enpresa soilik Internetaren bidez aurkitu ahal delako
- Zenbaki telefoniko bat izango dugu



BEZEROAREKIKO HARREMANAK

- Bezeroarekiko atentzio zerbitzu bat.
- Aktualizazioak oferta hoberenekin gmailera bidali.



FUNTSEZKO BALIABIDEAK

- Baliabide fisikoak: bulego bat, biltegi bat eta salduko ditugun produktuak.
- Baliabide intelektualak: Web orriaren lizentzia eta marka erregistratzea.
- Giza baliabideak: taldekoak, hasieran 8 langile (kopurua aldatuko da eskaintzaren arabera).
- Finantza-baliabideak: (gure aurrezkiak) eta mailegu bat.



FUNTSEZKO JARDUERAK

- Ekoizpena
- Arazoak konpontzea
- Plataforma edo sareko jarduerak



KOSTUEN EGITURA

- Kostu finkoak
- Kostu aldagarriak
- Eskala-ekonomia
- Hedapen-ekonomia

