



TACTIL EXPRESS

NORTH TEK

Balio Proposamenak

Kontsumitzaileak, gure makina egunerokoan erabiliko dutenak, gure produktua aukeratzearen arrazoia eskeintzen dugun erraztasuna eta erosotasuna da, egunero hartzen dugun kafea eskatzerakoan. Bestalde, kafetegiak gure produktua erostearen arrazoi nagusia, haien irabaziak askoz handiagoak izango zirela da. Produktu hau zehazki, enpresetako langileei zuzenduta dago. Gehienetan, lantoki handietan, oso ilera handiak egiten dira kafea lortzeko. Izan ere, langileen deskantsu ordu berbera izaten da eta gainera, kafe makina gutxi egoten dira. Hori gutxi balitz, enpresa askoren kafe makinak oso zaharrak dira eta batzuetan arazoak ematen dituzte, edo asko irauten dute kafea egiten, eta honek ilarak handitzea dakar. Behar edo arazo hau konpontzeko, gure makina beharrezkoa da. Kafe makina arrunt batean kalkulatu degu pertsona bakoitzak 40 segundu irauten duela kafea prestatzen edo erabakitzen. Gure makinarekin, denbora hau murrizten da, eta pertsona bakoitzak kafea lortzeko 20 segundu iraungo du. Horrek egiten du, ilararen erdia egongo litzatekeela eta hori suposa dezake zure kafea lortzeko eskubidea ala ez eta hori oso garrantzitsua da pertsona batzuentzako, ordu asko egoten direlako lanean. Ordaintzeko modua oso eraginkorra eta azkarra izango da. Izan ere, bezeroak bere kontua izango du konfiguraturuta kafe makinak eta berak, bere hatz aztarna jarri eta kafea eskatu ondoren, kontua bezeroaren kontu korrontera pasako da.



Gure produktua oso bereizgarria da eta ez da beste kafe makina bezalakoak. Izan ere, gure kafe makinak azkeneko teknologiak izango ditu eta gainera, hatz aztarnarekin egingo degu, inoiz ez dugun ikusi makina. Jendeak askotan oso kafe bereziak eskatzen ditu tabernetan: kafe gutxi, aparrarekin, kafe askorekin... horrela pertsonalizatu dezakezue. Baita ere, hatz aztarnaz aparte, bezeroaren aurpegia detektatzeko gai izango da kafe makina, jarriko diogun kamara inteligente baten bitartez.

Bezeroak kafea eskatu nahi badu. kafe makinara hurbilduko da. Orduan, kafe makinak aurpegia ezagutuko dio bezeroari. Bezeroa, hatz aztarnarekin egiteko aukera izango du. Aurretik pertsonalizatutako kafea eskainiko dio kafe makinak eta orduan bezeroak aukera izanfo du baiezkoa edo ezekoa erabakitzeko. Ezezkoa bada, bestetan hartutako 3 proposatu. Kafea aukeratu ondoren, kafe makinak kontua pasako dio zure bankuko kontu korronteari. Horrela, bezeroak ez du diru efitiboa eraman behar eta gainera prozesua azkarrago egiten da.

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA



Pieza honetan, gure bezeroak definitu behar ditugu, izan ere, haiek dira gure negozio edo proiektuaren jomugak. North Tek enpresan ere, bezeroetan oinarrituko gara beste enpresa askotan antzera.

Kafe-makina bat denez, gure bezeroak kafe kontsumitzaileak izango dira. Lehenik eta behin, gure produktua, hau da, "Tactil Express", langile asko dauden eraikinetan eta lantegietan kokatuko dira, baina pixkanaka beste sektore batzuetara ere joko dugu gure helburua lortuz, pertsonen denbora aurrezteko, alegia. Zenbait bezero-taldeetan oinarrituko garen enpresa izango gara. Horrela, beren beharrak hobeto asetuko ditugu.

Kafea saltzeaz gain, kafe horri laguntzeko zenbait goxoki jarriko ditugu, beti ere, osasunarentzat onuragarriak diren produktuak. 2011ean ezarritako legea betearazteko ez ditugu gantz-azido saturatu eta trans, gantz eta azukre asko duten elikagaiak eta edariak salduko.

Azkenik, makinako zati bat iragarkietarako utziko dugu, beste marka batzuek haien produktuak saltzeko aukera edukitzeko eta gure enpresako eskaintzak bertan atxikitzeko.



Funtsezko sozietateak

Gure makinak ondo funtziona dezan beste hornitzaile eta enpresa batzuen laguntza beharko genuke, hauek enpresaren bazkideak izango lirateke.

Lehenik eta behin honelako makinak egiten dituzten enprekin batera lanean aritu ginateke, hauek egingo lukete makinaren zati mekanikoa eta guk teknologikoa, hala nola, gure softwarea instalatuz edo aplikazioarekin bateratuz.

Behin makina egina dugularik eta jarri behar diren tokietan jarririk makina honen mantenua egiteko enpresa bat kontratatu ahalko genuke gure enpresak langile askorik ez baitu alor horretan, eta honela beti aktibo egongo lirateke gure makinak.

Hontaz aparte gure makinak edukiko dituen edarien osagaiak hornituko dizkiguten enpresak kontratatuko ditugu. Bi hornitzaile nagusi beharko genituzke, bata kafea emango ligukena eta bestea esnea emango ligukena hauekin gure makinak bere kafe garrantzitsuenak egin ahalko lituzke eta. Bestalde hornitzaile hauei bi osagai horien barruan hauen aldaerak ere eskatu beharko genituzke barietate habdiko kafeak egiteko. Esan beharra dago gure eginkizun nagusia proiektu honetan kafe-makinari zati elektronikoa irenstea dela, ideia gure izan dela aipatu gabe.

DIRU SARRERAK ETA GASTUAK



Gastuak	Diru-sarrerak
Hasierako inbertsioaren gastuak: -Aplikazioa sortu -Patenteak -Pabeioia -Lokalean: ordenagailuak, obrak, makinak... -Enpresaren garraioa	Hasieran bazkideek jarritako kapitala
Soldatak(gutxienez 4 bazkide+langileak)	Produktuaren salmenta
Gizarte segurantzia autonomoak	Publizitatea(denda online, anuntzioak)
Alokairua	Diru laguntzak
Produkzioa	
Osagaiak (esnea, kafea, azukrea...)	
Ura, argindarra	

Banaketa eta komunikazio kanalak

Gure denda online izango denez, ez dugu denda fisikorik izango hasiera batean. Ondorioz, gure produktuak bezeroei helarazteko bidalketa bidez egingo dugu. Horretarako, MRW empresarekin kolaborazio bat egingo dugu, izan ere, enpresa oso ona eta fidagarria dela pentsatzen dugu eta gure bezeroek ahalik eta seguruen eta azkarren eskuratzeko produktuak. Gure sedea Erratzun dagoenez, penintsula osora bidaltzeko gai izango gara. Gure enpresak kamioi bat izango du, pertsonala eta honen bitartez produktuak garraiatzeko gai izango gara. Gure produktua, sedetik aterako da eta kamioien bitartez MRW enpresara bidaliko da, eta orduan, enpresa hori izango da bezeroari helarazteko ardudaduna. MRW empresan produktua entregatzean, beraiekin hitz egin beharko dute arazoren bat balego.

Bezeroak gure produktuetako bat eskuratu nahi badu, gure web-aren bitartez egingo du. Dudak eta abar argitzeko, gure kanal nagusia Whatsapp eta telefono deiak izango dira. Enpresa telefono bat edukiko dugu eta gainera Whatsapp telefono bat, non hainbat langile egongo dira kargu. Posta elektroniko bat ere edukiko dugu. Interneten egongo da gure enpresaren informazio osoa eta hori gutxi balitz gure aplikazioan informazio osoa eskura izango dute bezeroek. Kritikei edo komentarioei dagokionez, bezeroei erantzuten saiatuko gara, bezeroekin harreman onenenak edukitzeko.

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Funtsezko baliabideen bitartez, balorezko proposamena garatu, bezeroengana iritsi, bezeroekiko harremana mantendu eta, azkenik, diru sarrerak lortu ahal izango ditugure enpresak.

Baliabide fisikoei dagokionez, gure enpresak bulego bat eduki beharko du, bilerak eta negozioak bertan egiteko. Horrez gain, telefonoa ere edukiko dugu bezero eta enpresekin komunikatzeko.



Bezeroekiko harremanak

Bezeroekiko harreman zuzena edukiko dugu egingo dugun aplikazioaren bitartez. Aplikazio honetan bezeroek gurekin kontaktatu ahal izango dute, denda fisiko batera joan behar izan gabe. Gainera, bezero batek (kontsumitzaileak, kafe-dendak, kafetegiak...) deitserakoan ez dugu jarriko erantzungailu automatiko bat, bazkideetako batekin edo langile batekin harreman zuzena edukiko du.

Gainera gure makinaren erabilera oso erraza da, edozeinek erabili dezake, makinak duen diseinu sinple eta aurreratuetatik.



FUNTSEZKO JARDUERAK

Proiektu honek funtziona dezan jarduera batzuk egitea funtsezkoa da. Gure lehen lehentasuna makina bera ondo ekoiztea izango da. Honetarako, enpresa espezializatu baten laguntza edukiko dugu, hau ekoizterakoan.



Kostu Egitura

Atal honetan esan beharra dago kostuak nabarigarriak izango direla beste produktuekiko, erabiliko ditugun materialak gehien bat naturalak eta berrerabilgarriak izango direlako.

Lehenik eta behin enpresa espezializatu bati ordaindu behar diogu kafetera sortzeko baina kostu hori merkeena da. Produktuari eransten dizkiogun aldaketa elektronikoak dira elementu garestienak, gehienbat hatz aztarnaren baliabidea.

Hatz aztarnaren baliabidea irensteko enpresa espezializatu bati eskatu behar dizkiogu baliabideak eta hori produktua sortzearen prozesutik elementu garestiena dugu. Kalkuluak egin ondoren gure objetbuak lortuz gero mozkin handiak lortuk genituzke baina galerak edukitzeko arriskua beti nabaria da.

Kafeteran salduko dugun kafeak hilabetero 200 euro inguru kostatuko du