

FUNTSEZKO JARDUERAK

Gure baliozko proposamena gauzatu ahal izateko, gure enpresaren funtsezko jarduerak aztertu behar ditugu. Jarduera horiek lotuta daude “FUNTSEZKO BALIABIDEAK” atalean azaldutakoarekin. Horrekin guztiarekin, denboran zehar mantenduko den produktua sortuko da.

Aimarren komunikazio-trebetasunak baliagarriak izango dira enpresetako eta sektoreko adituekin harremanetan jartzeko, enpresen eta produktuen garapenari buruzko informazio zehatzagoa lortzeko, bai oro har, bai gure sektorean. Horren helburua gure enpresa eta produktua modu eraginkor eta iraunkorragoan garatzea litzateke. Era berean, PinbroGames eta Wah Studios bezalako ekoizpen-enpresekin harremanetan jarri da Aimar, eta, azkenean, PinbroGamesekin aliantza bat egin du. Horiek arduratuko dira gure jokoa ekoizteaz, lehenago FUNTSEZKO SOZIJETATEAK erakundean azaldu dugun bezala. Enpresa horiek ezinbestekoak izango dira gure enpresaren helburu ludikoa denboran zehar mantentzeko, eta etorkizunean aurkituko ditugun zailtasunei aurre egin ahal izateko.

Alaiak lan egingo duen plataforma digitaletan, Ainhoa eta Amaia lagunzarekin, gure produktuaren publizitatea Interneten egiteko balioko du, salmenta gehiago lortzearen helburuarekin. Diseinatzen dituzten diseinuak aldatzen joango dira moden eta gure produktua zuzentzen dugun publikoaren arabera, baita gure plataforma digital guztien diseinua, gure instagrama edota web orria ere. Alaiak, koloreak eta irudiak moldatuko ditu publiko gazteago batenganako erakargarritasuna sortzeko, gure enpresak hauek erakartzeko asmoa baitu, gure produktua ezagunagoa egiten denean, bezeroek kolore konkretu horiek gure produktuarekin erlazionatzea lortzeko.

Horrela planteatzea erabaki dugu, aurretik aipatutako ikerketengatik, Amaia eta Ainhoa marketingileek eginak, izan ere, egiaztatuta dago bezeroek eguneroko zerbait; hala nola kolore-sorta bat, marka edo produktu batekin erlazionatzeak eragin nahiko positiboa duela salmentetan. Gainera, ikerketa horiek frogatu dute Instagram dela gure negozioarako nahi dugun bezero motak gehien erabiltzen duen sare soziala, eta, horregatik, Alaiak Instagramen jarriko du arreta gehien, beste batzuen gainetik.

Ainhoak marketinaren eta publizitatearen ardura hartuko du; Amaiak, berriz, produktuak hobetzeko izan behar duen edozein aldaketa kontrolatzen du. Jokoak denborarekin berritzen joango dira, momentuko egoerarekin bat eginez, ulergarria izateko garai

guztietan eta helburu didaktikoa izateko etorkizun batean. Diseinu aldaketak egingo dira jokoaren beste bertsioetan, gehien bat erakargarritasuna sortzeko gure bezero-helburuengan. Gure produktu finala gure bezero-helburuei heltzeko jarduerak planteatzen ditu, BEZEROEKIKO HARREMANAK atalean azaldutak. Urtaro bakoitzean estudio bat garatuko dugu non ikusiko ditugu zein plataformak edo publizitate metodo eragin gehiago duten nerabeengan. Halaber, zein kolore eta diseinu erakartzen duten jende gehiago aztertuko egingo da.

Aurten TikTok oso sare sozial garrantzitsua izan da herritarrengan, eta, beraz, lehiaketa bat egitea erabaki dugu, aplikazioarekin jende guztiak parte hartu ahal izateko. Parte-hartzaile bakoitzak bideo bat bidaliko du 2020Attack-eko edozein ediziori buruz modu original batean hitz eginez, eta sare sozialean argitaratu beharko du, eta hiru originaleneko doako joko bat lortuko dute.

Maialen produktuaren sarrerak eta irteerak koordinatzeaz arduratzen da, bai eta inbentarioa, produktuaren diru-sarrerak eta kostuak eta enpresa antolatzeaz ere. Berak egingo ditu bi ikasketa urtero. Lehenengoan, gure enpresaren kostuak aztertuko dira, jokoak ekoiztea zenbat kostatzen zaigun aztertuz, eta dendari eutsiz. Azterketa honi esker, jakin ahal izango dugu zertan erabili behar dugun diru gehiago edo zertan murriztu ahal izango diren kostuak. Horrela, gure enpresa ahalik eta produktiboena izateko beharrezkoak diren aldaketak egin ahal izango ditugu. Bigarren azterketa batean, gure sektoreko gainerako enpresak behatzeaz ere arduratuko da, nola lan egiten duten eta denborarekin nola garatu diren egiaztatzeko. Horrela, gure gastuak nola murriztu edo sektorean aurrera egin dezakegun jakingo dugu, gure enpresak gero eta arrakasta handiagoa izan dezan.

Gure dendarako langileak bezeroak erakarri behar izango dituzte, eta horretarako, beharrezkoa izango da eremu horretan trebeak izatea. Horregatik, iragarki bat jarri beharko dugu Madrilgo egunkari digital eraginkorrenetan. Gure lan-eskaintza astearte, asteazken eta ostegunetan iragartzea pentsatu dugu, hainbat azterlanen arabera kazetariarentzat egunik emankorrenak baitira. Hau lortuta, eta hortaz gure salmentak igotzean, formakuntza bat langileentzat proposatuko dugu enpresan. Gainera, denda handitzen bada, langile berriak enplegatu beharko dira. Seguruenik, denda ireki eta urte batzuetara esandakoa gertatuko da, eta horrek pandemiaren inguruko langile interesatuak edo adituak beharko ditugula esan nahiko du, kontsumitzaileei ere interesa piztuko dietenak.