

**Balorezko proposamena:**

Gure enpresan bezeroei bigarren eskuko altzariak salduko diegu, hala nola: mahaiak, aulkiak, oheak... Alzari horiek ordaintzeko, bezeroei epe bat emango diegu. Hau da, armairu bat ordaintzeko sei hilabeteko epea emango diegu eta aulki batengatik berriz, hiru hilabete emango diegu. Bere antzinasunaren arabera, prezio aldakorrak jarriko genituzke.

Gure konpetitzaileekin desberdintzen gara, prezio baxuak (low cost) ditugulako. Hori egin dezakegu, jendeak etxean gorde nahi ez dituen altzariak hartzen ditugulako eta gure enpresari dohainik ematen dizkigulako. Gainera, oso konpetenteak gara bezeroen arretarekin.

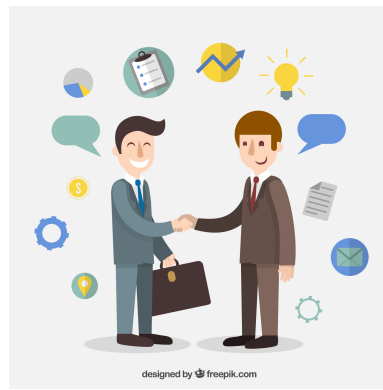
### **Merkatuaren segmentazioa:**

Enpresa honetan gure bezeroen beharrak oso argi daude: bigarren eskuko altzariak eskuratzea eta beste altzari batzuk baino merkeagoak izango direnak. Horregatik gure bezeroak, bere etxea berriztu nahi duten jendea izango dira. Pertsona hauek adin gaineakoak dira. Beraz, adin-gutxiko jendea alde batera utziko genituzke. Bukatzeko, pertsona aberatsak ere ez dituzte gure altzariak erosiko, ez direlako berriak izango.



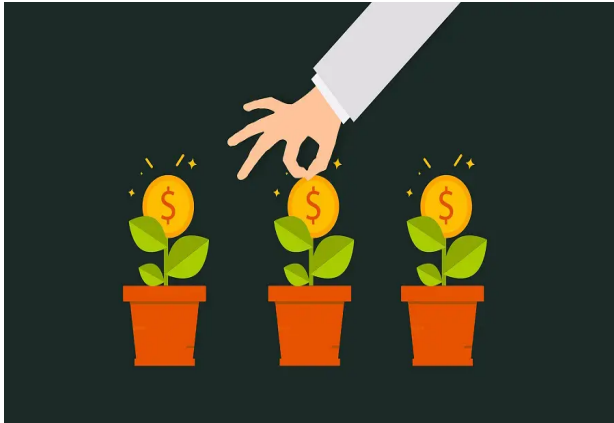
- **Funtsezko elkartek:**

Gure enpresan baliabideak eskuratzeko hainbat aliantza sortuko ditugu, zenbait enpresarekin. Hala nola, hornitzaile batzuekin, hauek gure produktuak eramango dizkie bezeroei eta horrekin banaketa zerbitzua beteko da. Pertsonekin elkartek ere egingo ditugu, haiek erabiltzen ez dituzten altzariak guri emateko eta geroago saltzeko. Honi gehitu beharko diogu, arriskuak murriztuko direla (segurtasun neurri handiak hartzea) eta negozio-eredua optimizatuko dela. Bestalde, enpresa multinazionalen aholkuak entzungo eta barneratuko ditugu.



- **Irabazi-iturriak:**

Lehenik eta behin, altzariak erosteko jabeek kapitala jarriko dute. Geroago diru-sarrera gehienak, esaterako, bankuari eskatutako mailegua (30.000€). Lortu nahi duguna da, gure bezeroak beti erostea altzariak gure enpresan, horretarako haien arreta irabazi behar dugu kalitate oneko produktuak saltzen eta prezio baxuetan. Esan dugun moduan, diru-sarrera gehienak salmeten bidez lortuko ditugu baina baita ere publizitatea egingo dugu dirua irabazteko.



- **Kanalak:**

Balorezko proposamena bezeroengana ailegatzeko gure enpresa ondo komunikatu behar dugu eta bere merkatu-segmentuetaraino ailegatu behar gara.

Gure enpresa sare sozialez (Instagram, Facebook, egunkarien bidez, adibidez, "El Correo"-ko egunkaria, Twitter, etab), posterren bitartez eta ahozko komunikazioaren bidez (jendeak gure negozioaz hitz egingo duelako) lortuko dugu gure enpresa gizartean nabarmentzea. Zenbait eta jende gehiagori jakinarazi gure negozioaz, handitu eta hobetuko da.

Kreditu edo debitu txartelaren bidez ordaintzeko aukera izango dute. Beste modu bat izango litzateke, Paypal-en bidez edo bankuko kontu korrontearen izena jarritz gure webgunean. Hau erregistratzerako orduan egin beharko litzateke. Ez da derrigorrezkoa azken pausua egitea, izan ere, ez da beharrezkoa datu espezifiko hauek jartzea gure katalogoa ikusteko. Hau egin eta gero, bezeroek erositakoa, gehienez jota, bi asteko epean jasoko dute etxean, gure banatzaileen bidez. Altzariak etxera eramateak, 20€-ko kostua edukiko du, bezeroak nahi badu. Beste era bat, garraioa errentagarriagoa ateratzeko urtero 50€ ordaintzeagatik, garraioa kostua dohainik izango litzateke eta haien etxean jasoko zuketena 4 eguneko epean.



- **Bezeroekiko harremanak:**

Gure bezeroekin harremanetan jartzea oso garrantzitsua da. Gure enpresaren kasuan, ez dugu izango inolako harreman pertsonalik. Hau da, ez dugu haiekin presentzialki hitz egingo. Baizik eta, web-aplikazio erakargarriaren bidez edota erantzungailu automatikoen bitartez, haien zalantzak argituko ditugu eta zenbait gomendio eskainiko diegu.

Gure negozioarekin harremanetan jartzeko ordutegia honakoa izango da:

-Astelehenetik ostiralera: 9:00etatik-21:00etara.

-Larunbatetan: 9:00etatik-14:30etara.

-Igandetan ez dugu lanik egingo.

Bezeroek arazo edo zalantza bat edukiz gero, erantzungailu automatikoarekin hitz egin ahal dute hori konpontzeko. Adibidez, altzari batek arazo bat badu, erantzungailu automatikoa konponbidea izan ahal da. Bezeroentzako beste irtenbide bat, mezu elektronikoaren bidez izango litzateke: [omairialtzariak@gmail.com](mailto:omairialtzariak@gmail.com)



- **Funtsezko baliabideak:**

Gure baliabide garratzitsuenak altzariak dira.

- Baliabide fisikoak: Biltegia, garraio elementuak (furgoneta handiak), ordenagailuak, webgune propio erakargarri bat, telebistan iragarkiak.

- Baliabide intelektuala: webgunea egiteko prestakuntza, produktuen banaketa zuzentzeko prestakuntza.

- Giza-baliabideak: webgunea egiteko arduraduna, produktuak ondo daudela zihurtatzen duena, kontsumitzaileekin kontaktuan dagoena, saltzaileekin kontaktuan dagoena, garbitzaile batzuk eta zuzendaria.

- Finantza-baliabideak: kapital soziala, salmentetatik irabazitako zati bat eta bezeroen ekarpenak.



## ● Funtsezko jarduerak:

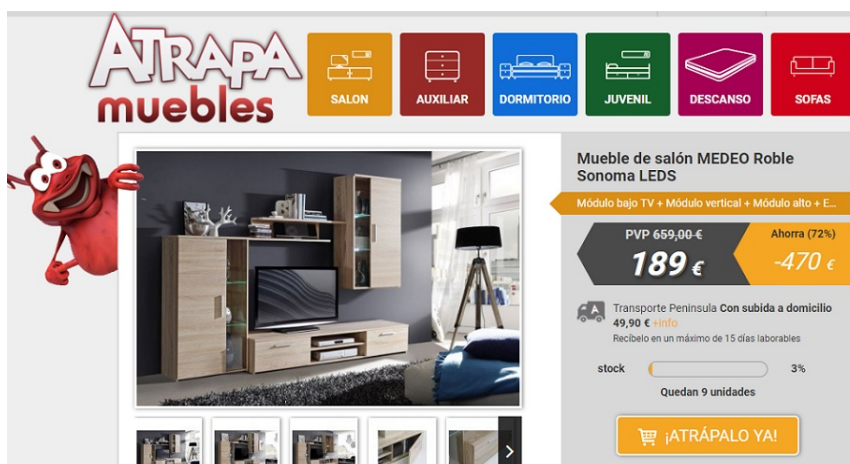
Gure enpresa edo negozioa ondo jarduteko hainbat funtsezko jarduera egin behar ditugu, funtsezko jarduerak ezinbestekoak direlako.

Balorezko proposamena egiteko, bezeroengana iristeko, bezeroekiko harremanak eraikitzeke eta diru sarrerak lortzeko hainbat jarduera egingo ditugu.

- Gure enpresak ez ditu altzariak produzituko edo ekoiztuko, baizik eta salduko ditugun altzariak beste pertsona edo enpresa batzuentzat erosiko dizkiegu. Kasu gutxi batzuetan, beharrezkoa bada eta materialak baditugu bai ekoiztuko ditugu baina egitura oso sinpleak. Hau bakarrik lehengaiak soberan geratu badira.

- Gure arazo nagusia hasieran altzariak eskuratzea izango litzateke horretarako publizitatea egin beharko dugu gure enpresa ezaguna izateko eta bezeroak lortzeko. Geroago arazo handi bat konpetentzia izan daiteke eta horretarako prezio erakargarriak, hau da, baxuak jarriko ditugu.

- Webgune bat sortuko dugu gure bezeroak altzariak eskatzeko eta ikusteko zer dukagun biltegian. Webgunea oso garrantzitsua izango da enpresaren norabidea ona izateko, izango delako gure mediorik errezena gurekin kontaktuan egoteko.



The screenshot shows the ATRAPA muebles website interface. At the top, there is a navigation menu with icons and labels for different furniture categories: SALON (yellow), AUXILIAR (red), DORMITORIO (blue), JUVENIL (green), DESCANSO (purple), and SOFAS (red). Below the menu is a large image of a living room furniture set (Mueble de salón MEDEO Roble Sonoma LEDS) with a red cartoon character pointing to it. To the right of the image, the product details are displayed: 'Mueble de salón MEDEO Roble Sonoma LEDS', 'Módulo bajo TV + Módulo vertical + Módulo alto + E...'. The price is shown as PVP 659,00 € and a discounted price of 189 €, with a saving of 470 € (72% off). Below the price, there is a shipping cost of 49,90 € and a note that the item will be received within 15 working days. A stock indicator shows 3% remaining, with 9 units left. At the bottom, there is a yellow button with a shopping cart icon and the text '¡ATRÁPALO YA!'.



- **Kostuen egiturak:**

Kostu finkoei begira, eraikuntzaren biltegia zentratuko gara. Izan ere, hemen gordeko ditugu bigarren eskuko altzariak. Honek, 900€/hilero-ko kostua dauka. Gero bere azalerari begira, 120m<sup>2</sup> dauka. Bestalde, beste faktore batzuen kostua (argia, kableak, ura, ekipoen mantentze-lanak...) 150€/hilero balio du.

Kostu aldakorrek erreparatzerakoan, bereziki garbiketan eta biltegia ahalik eta ondoen egoten oinarrituko gara. Lehenik, kalefakzioa jarriko dugu urritik-martxora, hau da, 5 hilabete. Honek instalatzea 1200€ balio dueta erabiltzearen kostua 70€/hilero da. Udan berriz, aire girotua ipiniko dugu maiatzetik irailera arte (espezializatuta dagoen enpresa bati deituko diogu modu egokian aktinatzeko). Honek instalatzea 300€-ko balioa eukiko du eta hau erabiltzeak 100€/hilero . Lapurketa seguru bat jarriko dugu lapurren aurka ondo prestatuta egoteko eta honen balioa 86€/urtero izango da.

Kostu finkoen eta kostu aldakorren batura honakoa da: 14.936€

