

## **FUNTSEZKO JARDUERAK:**

Negozio-ereduaren matrizearen atal honetan, balio-proposamena sortu eta hau eskaintzeko beharrezkoak diren jarduera eta prozesu guztiak kontuan hartuko ditugu. Horretarako produkzioa, salmenta eta laguntza-jarduerak aztertuko ditugu.

Produkzioari dagokionez, produkzioa produktuaren diseinutik, fabrikaziotik eta garapenatik igarotzen da. Gure produktua guztiz diseinatuta dago. Bestalde produkzioa guk geure fabrikaan egingo genuke, baina etorkizun batean ez genuke baztertuko beste enpresa bat azpikontratatea produkzioa egiteko. Azkenik ohe tolesgarria garatzeko bezeroen iritzien baitan egongo litzateke.

Salmentak, komunikazioarekin lotutako jarduera guztiak bere barne hartzen ditu, hala nola enpresaren balio proposamenak bezero-segmentuetara iritsiz. Adibidez salmenta sustatzeko ohe portatila erosi aurretik erosleak proba-aldi bat izan dezake.

Azkenik laguntza-jardueretako Porterren balio-katea kontuan izango dugu. Porterren balio-kateak gure enpresa merkatuaren barruan non dagoen erakusten digu, eta hau guztia kontuan izanda, ezarri beharko ditugun estrategiak garbiago izango ditugu, bai kanpoko zein barnekoak. Balio-katea egiteko lehenik eta behin jarduera primarioak hartu behar dira kontuan:

- Barne logistika: produktuaren fabrikazioaren hasieratik lotutako prozesu guztiak sartzten dira, lehengaien sarrera, hauen inbentarioaren kontrola eta garraioaren programazioa batik bat. Hemen balioa sortzeko hornitzaileekin harreman ona mentenduko genuke, bioi mesede egiten diguten akordioak hitzartuz.
- Eragiketak: bezeroari entregatuko diogun azken produktua sortzeko behar dugun ekipamendu guztia sartzten da, adibidez ohearen fabrikaziotik edota ohea ontziratzea sartzten da, hala nola hau egiteko behar dugun ekipoaren mantentzea ere.
- Kanpo logistika: bezeroei produktuak entregatzeko prozesuan dakartzan kostu guztiak barne hartzen ditu, hala nola biltegiatzea, banaketa eta entrega. Hau guztia beste enpresa baten bitartez egingo genuke.
- Marketina eta salmenta: hemen gure produktua sustatzeko egin behar diren kudeaketa guztiak sartuko genituzke, gure bezero potentzialei erakargarriagoa egiteko. Hau lortzeko gure ohe-eramangarriak eskaintzen duen sekulako erosotasuna azpimarratuko genuke, baita eramangarria dela ere.

- Salmenta osteko zerbitzuak: bezeroak behin erosketa gauzatu ondoren bere fideltasuna garrantzitsua da, hori dela eta gure produktua saltzen den lekuetan dena erakargarria dela kontuan izango dugu, baita gure web orrialdea ahalik eta gehien eguneratzea gero eta bezero gehiago izateko.

Porterren balio-katea jarraituz laguntza-jarduerei erreparatu beharko diogu. Jarduera hauek jarduera primarioak osatuko dituzte.

- Infrastruktura: hemen administrazioa saila, kontabilitatea saila, kalitatea saila, sail juridikoa eta beste hainbat sartzen dira.
- Giza baliabideen kudeaketa: honek kontuen zati garrantzitsu bat hartuko luke beraz ahalik eta hoberen kudeatuko beharko litzateke. Horretarako lan bakoitzari ondoen egokitzen zaion perfila identifikatuko dugu, pertsona egokia kontratatzen.
- Garapen teknologikoa: jarduera honetan automatizatu daitekeen edozein jarduera automatizatuko dugu beti errentagarria baldin bada. Koltxoia gero eta erosoago izan dadin ere aztertu beharko dugu. Hori gutxi balitz gure produktua gero eta gehiago konprimitzeko saiatuko gara gure teknologia garatzen.
- Erosketak: gure erosketak ahalik eta egokien optimizatu behar ditugu, horretarako eskaintza eta eskaria kontuan hartuko dugu, gure irabaziak ahalik eta gehien hadituz.