

4. FUNTSEZKO ELKARTEAK

Gure aplikazioa aurrera eraman ahal izateko, enpresa hau sortu dugun kideok ditugun hainbat baliabide eta abilezia jarri ditugu martxan, gure negozio eredua optimizatzeko.

Honakoak dira gure artean banatu ditugun lanak:

- Irune Cuadrado:
 - Produktuak **publizitu** sare sozialen bidez.
 - Beste eragileekin kontaktuan jarri hauek publizita gaitzaten.
 - Merkatuan jarriko dugun postuaz arduratu .
 - Bere etxea eskaini lanerako.

- Maite Iraeta
 - Garaiko produktuekin **kozinatu**.
 - Errezeta anitzak eskaini eta horietaz informatu.

- Janire Telleria:
 - Baserritarrekin eta dendekin **kontaktuan jarri** .
 - Funtsezko elkarteekin eta bankuekin hitz egin.

- Saioa Jauregui
 - Aplikazioan aldaketak egin eta modu erakargarri batean aurkeztu.
 - Aplikazioan **informazio berria jarri**.

Gaur egun **diru sarrera gutxi** dugunez, lana Iruneren etxean egiten dugu. Ondoren, gure enpresa ondo joaten bada, handitu egingo dugu eta ondorioz, lokal bat alokatuko dugu.

Aurtengo Startinnova proiektuan Muger taldeak parte hartzen du Oiangu baserriko hezigunearen proiektua bultzatuz. Biok elkarlanean ari gara. Batetik, guk beraiei produktuak edo menuak eskaintzen dizkiegu eta ondorioz, beraiek guri publizitatea egiten digute. Horrela, gure merkatua handitzen joango da.

Gure produkzioa aurrera eramateko diru laguntza edukiz gero, aplikazioaren funtzionamendua egokia dela bermatu behar dugu. Hau da, gure aplikazioa aurrera eramateko eta diru sarrerak edukitzeko bezeroak behar ditugu eta bezero gutxi izanez gero, aplikazioak ez luke arrakastarik izango eta ondorioz, gure negozioa ez litzateke aurrera aterako.

Arazo horien artean aurki ditzakegu esate baterako:

- Herrietako merkatuak eta bertako baserritarrak gurekin lan egin nahi ez izatea.
- Publizitate eza.
- Gurekin elkarlana egin nahi ez izatea beste enpresek.

Bestalde, gure negozioa aurrera eramateko, bada funtsezkoa den elementu bat: **publizitatea**. Aplikazio ekologiko hau aurrera eramateko, ezinbestekoa da jendeak modu batera edo bestera, proiektu honen ezagutza edukitzea eta horrela, gure bezero bilakatzea.

Aplikazioaren ezagutzari lotuta ere, lehen aipatu dugun bezala, produktu honetan ezinbestekoak dira herrietako merkatuak eta bertako baserritarrekin harremana edukitzea. Horregatik, beraien laguntza eta interesa eskaini nahi ez izatea guretzako arrisku bat izango da.

Beraz, argi dago, gure aplikazioa aurrera eramateko hainbat **baliabide** beharrezkoak ditugula, baina horien artean badira funtsezkoak eta ezinbestekoak zaizkigunak, horien artean:

- Diru laguntzak.
- Aplikazioa sortzeko eta ezartzeko ezagutzen dituen pertsona bat.

Gure zerbitzua aurrera eramateko baliabideen artean, badira **lehiakideak ez diren eta gure produktua aurrera eramateko funtsezkoak** diren hainbat enpresa-mota ere. Horien artean honakoak daude:

- Teknologian abila den pertsona: gure produktuen aplikazioak sortzen eta martxan jartzen laguntzen diguna.
- Elikaduraren inguruan formazio bat duen nutrizionista: gure produktuen elikagaiak orekatzen laguntzen diguna.
- Herrietako merkatuak eta bertako baserritarrak, dendak: gure aplikazioa publizitatuz guk beraiei produktuak erosiko dizkiegu.
- Gure zerbitzua ezagutzera eraman dezaketen erakunde publikoak bitartekari moduan lan egiteko prest egongo direnak. Erakunde publikoak izan daitezke: zahar etxeak, eskolak, ikastetxeak...