



EDU

FUNTSEZKO JARDUERAK

Gure negozio-ereduak funtziona dezan ezinbestekoak dira hainbat jarduera. Horien artean ekoizpena, arazoen konponketa eta plataforma edo sareko jarduerak daude. Halere, ez ditugu zertan jarduera guztiak guk burutu, izan ere, jarduera hauek egiteko eska diezaiokegu beste enpresa bati, eta hala egingo dugu gure auto elektrikoa eraikitzeko. Gure helburua eguzki-plaken bidez funtzionatzen duen auto elektriko bat eraikitzea da.

Ekoizpenari dagokionez, aurreko ataletan aipatu bezala, gure instalazioetan egingo da. Halere, gure autoa salduko dugun kontzesionarioa ez da gure enpresakoa izango eta beste enpresen ardurapean utziko ditugu gure autoak. Alde batetik, garrantzitsua iruditzen zaigu gure autoak seguru egotea, baino, garrantzitsuago iruditzen zaigu agian autoaren fabrikazioataz arduratzea eta jarraipen zuzena egitea. Hori dela eta, autoaren salmenta beste enpresa batzuen eskuetan uztea ez zaigu ideia txarra iruditzen.

Autoaren ekoizpenari dagokionez, ideia berriztagarri bat denez gure enpresa arduratuko da autoak egiteaz, langile kualifikatuekin egingo dugu lan eta haiek aholkatuko gaituzte prozesuan zehar. Aurreikusten dugun arazoen artean, material falta egon daitekeela gerta daiteke, azken urteetan gertatu izan delako. Horregatik, materialen garraioan eta gure hornitzaile zuzenen jarraipena egingo dugu arazo hau ez dadin gertatu. Bese arazo bat kostua da. Hori dela eta, gure gastuak minimizatzen saiatuko gara etorkizunean sorta daitezkeen arazo ekonomikoak ekiditeko.

Ekoizpenarekin jarraituz, gure asmoa gure autoak Espainian zehar zabaltzea da. Hasiera batean, hiri handietara bidaliko ditugu gure autoak, Bartzelona, Madrid eta Bilbora bidaliko ditugu bertan edukiko duten arrakasta aztertzeko. Hasiera batean hamar auto bidaliko ditugu hiri bakoitzera. Hori bai, auto guztiak hirietara iritsi baino lehen kalitate test bat pasa beharko dute, bezeroen segurtasuna guztiz bermatzeko.

Arazoen konponketari dagokionez, argi dago autoen edo plaken produkzioan arazoak sortzen badira gure hornitzaile diren enpresek konponduko dituztela. Halere, gure enpresako arazoak guk konponduko ditugu. Lehenagotik aztertu genuen bezala, gure helburuak lortzeko gaitasuna dugu, eta baita gure arazoak konpontzekoa ere. Horregatik, arazoak guk konponduko genituzke.

Plataforma eta sareko jardueri dagokionez, gu izango gara horren arduradun. Produktua gurea denez eta bezeroekiko harreman estua mantendu nahi dugunez, bezeroen eskaerak guk kudeatzea, beraien dudak guk argitzea eta beharrezkoa duten zerbitzua eskantzea gure esku dagoela uste dugu. Gainera, epe luzera begiratzuz, uste dugu honek jendea erakarriko duela gure produktura, izan ere, bezeroak ongi tratatzen dituzten enpresek aukera gehiago izan ohi dituzte merkatuan. Horregatik, kontzesionarioaz baliatuko gara denda fisiko gisa eta bezeroekin harreman zuzena edukitzeko. Gainera, web-orri bat eskainiko dugu irisgarritasun arazoak dituzten bezeroengana iristeko. Modu honetan, bezeroen multzo zabalago batera iritsiko gara.

Ondorioz, gure autoa saltzeko beste enpresen laguntzaz baliatuko garen arren, autoa eraikitzearen ardura gurea izatea nahi dugu, horretarako beharko dugun laguntzarekin batera, noski. Modu honetan autoak gure hasierako proposamena betetzen duela zihurtatuko gara.

Laburbilduz, guztiz gure esku egongo diren funtsezko jarduerak arazoaren konponketa eta plataform edo sareko jarduerak izango dira. Halere, edozein unean beste enpresa baten laguntza beharko bagenu proiektuak aurrera jarraitzeko, eskatuko dugu.