

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Gure enpresak funtziona dezan, hasiera-hasieratik hainbat jarraibide hartzea erabaki dugu, funtziona dezan. Gaur egun, enpresa asko daudenez, oso zaila da nabarmentzea eta are zailagoa web orri baten kasuan, azken urteotan milaka webgune sortu baitira zerbitzu oso antzekoak eskainiz.

Guk plan bat jarraitu dugu, lehen aipatu dugun bezala, gure negozioak funtziona dezan, eta ez hori bakarrik, mugitzen garen zirkuluan onena izan dadin. Plan on bat egiteko, lehenik eta behin argi daukagu zein puntutan ez gauden, eta hortik aurrera

aurrera egin. Hau da plangintza on baten lehen etapa. Bigarrenik, argi izan behar dugu norantz iritsi nahi dugun gure enpresa, helmuga batera iristeko. Guk oso argi daukagu, esan bezala, aitzindariak izan nahi dugu gauden eremuan, eta aintzatetsienak izan nahi dugu.

Gure planaren alderdi estrategikoak errealista izan behar du, eta lortu egin behar du markatu zaitugun garaiotan. Horregatik da hain garrantzitsua egoeraren azterketa hasieran, abiapuntuan zentratzeko.

Beste alde batetik, jakin behar dugu zergatik jasaten ditudan beste batzuk eta zergatik eraldatzen dituzten gure zerbitzuek edo produktuek gure bezeroen bizitzak. Hori jakinda, gehiago hurbildu ahal izango gara eta hobeto konektatu ahal izango

dugu honekin. Bestela ezinezkoa izango litzaiguke gure proiektua nabarmentzea eta benetan merezi du bertan lan egitea. Beraientzat jakin behar dugu nolakoa den gure

konpetentzia. Lehenik eta behin, azterketa bat egingo dugu, eta, horri esker, zure bezeroak leialak izateko arrazoia zein den jakingo dugu. Hori egin ondoren, barne-azterketa bat egingo dugu, eta gure balioak, trebetasunak eta ondo ematen zaigun eta nabarmendu dezakezun guztia adieraziko dugu. Gure web orrian gure lehiakideen hutsunea bilatuko dugu, ez dira estaltzen ari eta nahasketa perfektua sortuko dugu gure webguneak berez distira egin dezan. Hori egin ondoren, gure marketinaren komunikazio osoan integratuko dugu.

Erabiliko dugun beste estrategia bat errealistak izatea izango da. Ez ditugu gure

gastuak gutxien eta diru-sarrerak gutxien. Edo, bestela esanda, ez dugu hainbeste diru-sarrerarik izango, eta espero ez genuen hilabetean ustekabeko gastuak atera daitezkeela pentsatuko dugu. Horrela ez dugu ezustekorik hartuko. Eta akats hori ez edukitzeak gure kontuen gaineko kontrola eta gastu desegokietarako etorkizuneko aurreikuspena izan behar ditu. Izan ere, normalean, negozio bat hasten denean, gastuak espero zenuena baino % 30 gehiago izaten dira, gutxi gorabehera. Eta diru-sarrerak, zuk uste baino gutxiago.

Horiek dira gure enpresak funtziona dezan ditugun hiru plan-elementuak, eta ez hori bakarrik gure sektoreko onena izan dadin.