

CANVAS GIDOIA

BALIO PROPOSAMENA

Bezeroari eskainiko diogunaren definizioa, hots, zein arazo konpondu ala beharrizan aseko diogun.

- Nortzuk gara eta nola dugu izena?
- Zer ondasun edo zerbitzu eskaintzen diogu gure bezeroie?
- Zer arazo edo beharrari erantzuten dio gure enpresa-proposamenak?

OIKANEN KASUAN

Proposatzen duten **balioa** da oholak apaintzeko **diseinuen orijinaltasuna**, eta horri balio handia ematen dio beren xede-publikoak, asko baloratzen baitute beren skateak pertsonalizatzea.

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure jomuga, xede, helburu izango diren bezeroen definizioa da. Sexua, adin-tartea, maila sozio-ekonomikoa, jarduera edo lanbideak, zaletasunak, ezaugarri fisiko eta psikologikoak...etab.

IOIKANEN KASUAN

Long oholen zaleak dira beren **xede-publikoa**.

Honela laburbil daitezke kolektibo horren **ezaugarriak**:

- Pertsona gazteak
- Diseinuaren eksklusibotasuna baloratzen dute.

ELKARTEAK - PARTNERSHIP-ak

Negozio-eredu batek funtzionatzea ahalbidetzen duen hornitzaile eta bazkide sarea osatzen dute.

IOIKANEN KASUAN

Hasieratik egin zituzten itunak. Beren kasuan, beren artekoak izan ziren funtsezko itunak:: Iker, Ion eta Aneren artekoak, alegia.

Bakoitzak funtsezko baliabide bat jarri zuen:

- Ikerrek: webguneak sortzeko gaitasuna
- Ionrek: diseinu pertsonalizatuak sortzeko gaitasuna
- Anek: salmentetarako abilezia.

IRABAZI ITURRIAK

Bezeroen segmentu bakoitzarekin enpresak eskuratzen duen eskudirua. Bertan, diru-sarrera eta gastuen arteko kenketaren emaitza da irabazia.

IOIKANEN KASUAN

Aktiboan salmenta da enpresaren diru-sarrera, hain zuzen ere, diseinu eksklusiboko **long ohol** pertsonalizatuak dira beren aktiboak. Gainera, **ordainketa bakarreko** diru-sarrerak dira.

KANALAK

Gure enpresak komunikatzeko eta bezeroei gure balorezko proposamena helarazteko ditugun moduak dira.

- Nola jarriko gara harremanetan gure bezeroekin? Nola iritsiko gara haiengana?
- Nola jarriko dugu gure ondasun edo zerbitzu eskuragarri bezeroentzat? Dendak, weborri salmentak, atez-ateko lan komertziala...etab.?

IOIKANEN KASUAN

Erabaki zuten **Internet** zela **-webgune** baten bitartez- beren bezeroekin harremanetan jartzeko **komunikazio-kanal** egokiena.

On line denda bat da long oholak **saltzeko** erabiliko duten **kanala**.

Postaz bidez egingo dute oholen **banaketa** eta bezeroenganako bidalketa, **garraio-enpresen** bitartez.

HARREMANAK

Merkatu-segmentu espezifikoarekiko gure enpresak sortuko duen harreman mota da.

- Nola artaziko ditugu gure bezeroak? Telefonoz, dendan, weborri bitartez? Bakoitzaren kostuak baloratu.
- Behin erosketa eginda eta bezeroa, "gure" bezero bihurtuta, nolako harremana izan nahi dugu harekin? Bezeroek, bezero berriak ekar ditzakete? Nola?

IOIKANEN KASUAN

Konbinazio bat egitea erabaki zuten: **zerbitzu automatizatua webgunearen** bitartez, bezeroek beren eskabideak egin ahal izan ditzaten denda fisiko batera joan behar izan gabe, eta bezeroen zalantzak argitzeko bezeroen arretarako **zerbitzu pertsonalizatua**.

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Gure negozio-ereduak funtziona dezan, beharrezkoak diren aktibo guztien definizioa da. Baliabide mota bakoitza hartu beharko zenukete kontuan:

- Baliabide fisikoak
- Baliabide intelektualak
- Giza baliabideak
- Finantza-baliabideak

IOIKANEN KASUAN

- **Baliabide fisikoak:** Lanerako **garajea, ordenagailua, telefonoa** eta **diseinuak** egiteko **materiala**.
- **Baliabide intelektualak eta giza baliabideak:** IOIKANen funtsezko baliabideak dira: Ionen **sormena**, Ikerrek dauzkan **informatikako eta webguneak diseinatzeko** ezagutzak eta Anek dauzkan **salmentetarako eta antolaketarako abileziak**.
- **Finantza-baliabideak:** beren aurrezkiak.

FUNTSEZKO JARDUERAK

Enpresa batek egin beharreko jarduera guztiak bere negozio-eredua funtziona dezan. Honako ekonomia faseak hartu beharko dituzue kontutan: Ekoizpena, banaketa, salmenta eta salmenta ondorengo arreta.

OIKANEN KASUAN

Bere funtsezko jarduera **ekoizpena** da, hau da, manufaktura-enpresa bat da, diseinu pertsonalizatuz apaindutako long oholak **diseinatzeko, ekoizteko eta entregatzeko** betekizunak dituena.

Hala ere, oso garrantzitsua da **enpresaren webgunea eta on line denda kudeatzeko, mantentzeko eta sustatzeko** jarduera ere.

KOSTUEN EGITURA

Negozio-eredu bat aurrera ateratzeak dakartzan kostu guztien definizioa. Funtsezko jarduerak eta baliabideak difinituko dute gure kostu-egitura. Kontuz! “Harremanak” eta “Elkarteak” atalek ere kostuak eragin ditzakete.

IOIKANEN KASUAN

Ion, Iker eta Aneren kasuan, bere kostuak minimizatzen saiatu dira:

- **Kostu finkoak:** Oraingoan, kostu finko bakarra dute, **webgunearen hostinga**; izan ere, Ionon aitak utzitako garaje batean lan egiten dute, eta Ikerrek bere ekipo informatikoa erabiltzen du.
- **Kostu aldagarriak:** Ionok erabiltzen dituen materialak eta **margoak** eta erosi behar dituzten **oholak**, eta horiek duten salmenta-bolumenaren arabera dira.

IDEIAK BALORATZEKO GALDETEGIA

1. Ezagutzen al dituzue ideia horrekin lotutako produktuak eta/edo zerbitzuak?
2. Lehiakideek eskaintzen ez duten zerbait eskaintzen al du?
3. Ba al duzue proiektu hori martxan jartzen lagun diezazuekeen esperientziarik eta/edo abileziarik?
4. Eskura al dezakezue proiektu horren informaziorik?
5. Ba al daukazue proiektua martxan jartzen lagun diezazuekeen kontakturik?
6. Behar adina bezero egon daitekeela uste al duzue?
7. Asebetetzen al ditu kontsumitzailearen beharrak?
8. Era horretako proiektu bakarra izango al da zonan?
9. Proiektua errentagarria izan daitekeela uste al duzue?
10. Posible ikusten al duzue proiektuari ekiteko baliabideak eskuratzea?
11. Zuen ezaugarri eta abilezietara egokitzen al da proiektua?
12. Bideragarria al da epe labur eta luzera?