



# FUNTSEZKO BALIABIDEAK

## - Zein dira behar dituzuen elementu garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?

- Arropa errerabilgarria eskura dezakegun bikotekidea, hau da, ezinbestekoa da merkatuan produktuak eskuratzea..
- Udaletxearen baimena, herriko/hiriko plaza-kalea batean merkatua finkatzea, hau da, ez baldinba degu leku konkretu baten sarbidea eukitzen ezinbestekoa izango litzateke merkatua argitaratzea.
- Galdeketa bat egitea: galdeketa hori oinarrituta egongo zen bigarren eskuko kontsumorako oztopoei eta motibazioei buruz, aztertu beharreko aldagaiak aukeratzea, hurrengo atalean aurkeztuko direnak.
- Datu iturriak aurkitzea: datu iturri nagusi gisa, enpresen eta haien sare sozialen web orriak erabili dituzte, elkarrizketak zuzendariekin...
- Komunikazio-estrategia: mezua eta bitartekoak: milioi askokoak dira kontsumo honen buru: bigarren eskuko ehungintza. Interesgarria da enpresa horiek horietara iristeko erabiltzen duten komunikazio nagusia, eta zer aukeratutako kanalean beren estrategia indartzeko erabiltzen dituzte tresnak.

### Kontutan hartu beharrekoa: kontsumo-ohiturak Espainian.

% 54k esan du zaila dela aukera irisgarriak aurkitzea, hurbiltasunari eta erosteko aukerari dagokienez. Hori dela eta, azterlan honetan Espainiako kontsumo iraunkorreko enpresentzat aurkezten den gomendioetako bat da kontsumitzaileek ahalegin heroikorik behar ez duten aukerak eskaintzea; izan ere, nahiz eta kontsumitzaileen jarrera funtsezkoa den haien kontsumoa etikoagoa eta iraunkorragoa izan dadin lortzeko, ekonomia berriek zeregin erabakigarria dute haiei emateko orduan; erraztasunak eta irtenbideak eskaintzea.

Ohar hori oinarri hartuta, lanaren emaitzak Espainiako merkatura egokitu nahi ditugu; bigarren eskuko salmentak erraztu eta eskuragarri egiten du erosketa, bai denda fisikoetan bai online plataformetan.

- Online erostea: argazkiak behatzea produktua sustatzeko.
- Offline erosketa: dendaren itxura; artikuluen estatua; kokapena.