



1. ATALA: BALIO PROPOSAMENA

Gure negozio-idea aplikazio bat da, nekazari, kontsumitzaile eta enpresen arteko **komunikazioa** erraztuko duena ezaugarri zehatz batzuk dituzten produktuak saldu eta erosterakoan.

Aplikazioaren erabiltzailea bertan sartzen denean, nekazariak zein produktu eskaintzen dituzten ikusi dezakete eta zein kalitate duten (iraungitze-data, baldintzak, nondik datorren, prezioa...) eta horren arabera nekazari baten produktu bat edo beste bat aukeratu du. Ondoren mezu bat bildaliko dio nekazariari, esanez zein produktu nahi duen eta prezioa galdetuz eta gu arduratuko gara bidalketaz. Nekazariak eskaria prestatuko du eta **bi eguneko epea** betetzeko asmoarekin bidalketa burutuko dugu.

Alde batetik, **nekazari autonomoek ikusgarritasuna** eman nahi diegu, eta, aldi berean, familiei **produktu ekologikoagoak eta prozesatuta ez daudenak** eskuratzen lagundu. Beraz, gure lana bi eragile hauen artean bitartekari gisa egitea da, biek beharrezkoa duten aplikazio bat sortu dugu, beraien komunikazioa errazteko eta produktuak saltzaileengandik erosleengana modu azkar eta eraginkor batean helarazteko. Kontaktuan jarriko ditugu familia eta nekazariak, salerosketak egiteko; guk bitartekari lana egingo genuke **konfidentzialtasuna** mantenduz, hau da haiek ez dute bestearen helbidea jakingo, beraz gure beharra izango dute produktu bat erosi nahi duten bakoitzean (produktuak etxera helarazteko). Hau egiten ez badugu, agian haien artean kontaktuan jarriko dira eta ez dute gure beharra izango, beraz ez genuke irabazirik ezta errentagarritasunik eskuratuko.



Negozio honekin bezeroei ematen diegun balioa **lana erraztea eta eskuragarritasuna** dira, produktuak errazago lortzeko aukera dute, supermerkatuara joan gabe eta edonork erosi ditzake erraztasun handiz aplikazioaren bitartez. Horrek denbora aurreztekoa eta kalitatezko produktuak ziurtatzea suposatzen du.

Balio proposamenaren arabera, gure enpresak bi balioak eskaintzen ditu, balio kuantitatiboa eta kualitatiboa. Balore **kuantitatiboari** dagokionez, nekazariak ezarritako prezioan eskaintzen ditugu produktuak, gero guk gehitutako portzentai bat gehituko diogu (%10) garraioari aurre egiteko eta guk irabaziak lortzeko, modu honetan garraioa hobetuko genuke eta abiadura azkarragoa eskaini ahalko genuke. Nahiz eta supermerkatuan baino zertxobait garestiago eskuratu produktuak, daukaten kalitatea kontutan hartuz eta eskaintzen dugun zerbitzuagatik, prezioak oso ondo egokituta daude.



Balore **kualitatiboari** dagokionez, familiei azken kontsumitzaileei esperientzia eta zerbitzu berri batzuk eskaintzen dizkiegu: adibidez, produktu ekologikoagoak erosi ahalko dituzte aplikazioaren bidez. Gure ustez, pertsonen beharrak eta nahiak asetzea eta gizarte osasuntsuago bat bultzatzea, enpresa bezala ditugun helburuetako batzuk dira, irabaziak lortzeaz gain.

Enpresa moduan balioa eskaintzen duten eta lehiakideengatik ezberdintzea lortzen duten elementu ezberdinak hurrengoak dira:

- **Erabilerraztasuna**, nekazariarekin kontaktuan jartzeko bakarrik produktua aukeratu beharko da eta bertan haiek hautatuko dute nori erosi, baldintzen arabera eta distantziaren arabera. Gainera mezu bat bidali nahi ez badute, telefonoz deitzeko aukera dago.
- **Prestazioak**, produktu prozesatuak egon beharrean guk eskainiko ditugunak ekologikoak izango dira, fabriketatik ez direnak pasatuko. Beraz, kalitatea izango dute gure aplikazioan agertzen diren produktu guztiek.
- **Nobedadea** ere eskainiko diegu, gure inguruan zerbitzu hau eskaintzen duen beste enpresarik ez dagoelako, denda txiki batzuk daude baina honelako aplikaziorik ez dago.
- **Pertsonalizazioa** ere lortuko dute, pertsona bakoitzak nahi dituen produktuak aukeratuko ditu, hau da, bakoitzak nahi duen eskaera egin dezake, bere gustuak eta preferentziak kontutan hartuz.
- Azkenik, bezeroei **lana errazten** ari gara, ez dira haien etxetik mugitu behar erosketak egiteko, guk eramango dizkiegulako haiek hautatutako produktuak eta horrek denbora aurrezteko suposatzen du, denbora hori beste gauza batzuetara bideratu dezaketelarik.

Gure **lehiakide** nagusiak supermerkatu ezberdinak izango liratezke, eta gure ustez supermerkatuekin alderatuz, gure negozioak arrakasta gehiago izango luke bezeroen artean, hurrengo arrazoiak direla eta: askoz errazagoa izango litzatekeelako produktuak lortzea, nekazariak landutako produktu guztiak biltzen dituen aplikazio bat izango delako eta etxetik egin daitekeelako. Gainera, nahiz eta pixka bat garestiagoa izan, guk **esklusibotasuna** eskaintzen diegu gure bezeroei, kalitate hobeko produktuak eskainiz supermerkatuekin alderatuz, nekazariak landutakoak baitira. Ideia honekin kontuan hartzen ditugu bere kabuz erosketak egitera joateko gai ez diren pertsonak, ezin direnak mugitu, gure aplikazioa erabiltzen badute, arazo hori ekiditzen diegu.