

EMMAH

Eukene Rico

Maidier González

Alba Pérez

Haizea García

IES Bengoetxe BHI

EMMAH

Balorezko-proposamena:

Gure asmoa balio handiagoko beste marka batzuen antzekoa den arropa-marka bat sortzea da, baina kalitate bereko arropa sortuko dugu prezio txikiagorekin.

Prezio txikiagoa duenez, jendearentzat gure marka erakargarriagoa eta merkeagoa izango da denontzat. Gainera, hainbat erkidegotan dendak jarriko ditugu jendeak irisgarritasun handiagoa izateko, baita online erosteko aukera edukiko dute.

Produktuak egitearen eta produktu merkeenak jartzearen kostuak murriztuko ditugu. Merkeagoak direnez, bezeroek gehiago erosten dute, eta, beraz, irabazi gehiago ditugu; aldi berean, merkatu-kuota gehiago ditugu, eta gastatzeko diru gehiago izango dugu. Beraz, gure produkzioa handitu egingo da.

Merkatuaren segmentazioa:

Gure bezeroak, batez ere, 12 urtetik 30 urtera bitarteko gazteena izango da. Mota guztietako gorputz eta irudietarako neurriak egongo dira, txikiak bezain handiak.

Gure bezeroek gure produktuen diseinua, prezioa eta kalitatea baloratuko dituzte.

Funtsezko elkarteak:

Maider, Alba, Eukene eta Haizea izango gara bazkide.

Maider eta Alba: Arroparen eta denden diseinuz arduratuko dira.

Eukene: Online dendaz arduratuko da.

Haizea: Dendak eta garraioak antolatzeaz eta langile guztiei ordaintzeaz arduratzea.

Hornitzaile nazionala aukeratzen baduzu, abantailak:

- Produktuaren fabrikazioa kalitate hobea lortuko duzu.

- Erraz komunikatuko zara hizkuntzaren oztoporik gabe.
- Errazagoa izango da fabrikatzaileen izen ona egiaztatzea, haiei buruzko informazio gehiago baitute.
- Eskaera atzerriko hornitzaileek baino denbora gutxiagoan jasoko duzu.
- Segurtasun handiagoa izango duzu ordainketen eta baliabideen arloan.

Desabantailak, hornitzaile nazionala hautatzen baduzu:

- Produktuak kalitate handiagokoak direnez, fabrikazio-kostu handiagoak hartu beharko dituzu.
- Katalogo txikiagoa aurkituko duzu, produktu batzuk ez baitira hain "ohikoak" zure herrialdean.

Diru-iturriak:

Gure bezeroak ordainketa batean ordaindu ahal izango dute edo nahi badute ere, hilabete bakoitzean zatika ordaintzeko aukera edukiko dute diru kopuru jakin batekin. Prezioak finkoak izango dira, hau da, ez dira inoiz aldatuko.

Ondasunen salmenta erabiliko dugu, ondasunak diseinu "esklusiboak" dituzten artikuluak izango dira.

Kanalak:

Komunikatzeko kanalak internet, telefono, sare sozialak, posta elektronikoa eta "sms"-en bidez izango dira.

Kanalen banaketa zuzenak izango dira une jakin batean frabiketarik aterata eta zuzenean joango dira produktuak bezeroarekiko.

Salmenta kanalak, offline kanalak izango dira (denda fisikoak) edo online kanalak izango dira (interneten bidez).

- 5 fase izanen dira:

- Perfekzioa
- Ebaluazioa
- Erosketa
- Entrega

- Saldu ostekoa

Bezeroarekiko harremanak:

Arreta pertsonala erabiliko dugu bezeroak erosoago sentitzeko. Ondoren, autozerbitzua erabiliko dugu, bezeroek berek presagatik edo nahiago dutelako. Zerbitzu automatizatu ere aukeratuko dugu, bezeroek denda fisiko batera joan beharrik izan ez dezaten eta Internet bidez egin dezaten.

Bezeroak erakartzeko, publizitatea egingo dugu Interneten eta iragarkien bidez; horiei eusteko, eskaintzak egingo ditugu, eta produktu berriak aterako ditugu noizean behin.

Funtsezko baliabideak:

- **Baliabide fisikoak:** online webgunerako produktuak, arropa egiteko makinak, oihal, denda eta ordenagailu guztiak sortuko diren fabrika.
- **Giza baliabideak:** diseinu berriak egiteko sormena, webguneko langileen informatika-ezagutzak eta dendariei saltzeko trebetasunak.
- **Finantza-baliabideak:** gure aurrezkiak eta mailegu bat.

Funtsezko jarduerak:

Gure jarduera nagusia kalitate oneko produktuak beste marken baino merkeago ekoiztea izango da. Hala ere, garrantzitsua da gure online denda kudeatzeko eta sustatzeko jarduerak ere.

Kostuen egitura

- **Kostu finkoak:** denda fisikoaren alokairua, online denda, ordenagailuen kostua, wifi eta saltzaileen soldata.
- **Kostu aldakorak:** erabiltzen den material guztia, amaitutako produktuak leku batetik bestera eramateko garraioa.

Zabaltasun- edo irismen-ekonomiak: produktuak egitearen kostuak murriztean, produkturik merkeenak jartzen ditugu; merkeagoak direnez, bezeroek gehiago erosten dute, eta, beraz, irabazi gehiago izaten ditugu; aldi berean, merkatu-kuota gehiago ditugu eta gastatzeko diru gehiago izango dugu. Beraz, gure produkzioa handitu egingo da.