

Jaime Crespo Campo, Lorena Velázquez Serna, Paula González Hernández eta Joel Crespo Campo.

PROIEKTUAREN AURKEZPENA



STARTINNOVA LANA

Gure enpresa aurrera eramateko, honako baliabide hauek hartu ditugu kontuan:

Alde batetik, fisikoak; gure jarduera garatu ahal izateko establezimendu erakargarri on bat bilatzea funtsezko zeregina da, ez bakarrik jardueraren dimentsioengatik, baita kokapen estrategikoengatik ere. Kanean bertan dagoen lokalak hainbat areto ditu, eta bertan, bezero bakoitzak edo bezero-talde bakoitzak aukeratutako jarduera egin ahal izango du erreserba egiterakoan, aldeztatik kopuru ertaina ordainduta. Gure enpresa bezero gehiagorengana irits dadin, garraio publikoetara erraz iristeko moduko erdigunean dago, eta Bilboko metropoli handi osoarekin berehala komunika gaitzake. Taxi-geltokiek, autobusek eta metro-lineak gure instalazioetara gerturatzen dute geografiko edozein puntu.



Apurtu Dana! gunean egin daitezkeen ekintzak gure establezimendutik gertu dauden beste zerbitzu batzuekin osa daitezke, hala nola jatetxeekin, tabernekin eta saltokiekin. Gainera, bezeroek egin daitezkeen jardueraz gozatu ahal izateko beharrezko tresnak ditugu. Gure bezeroek ez dituzte soilik beren segurtasuna arriskuan egon ez dadin beharrezkoak diren osagarriak eta tresnak, hala nola haustura-objektuak, kaskoak, eskularruak, betaurrekoak, segurtasun-botak, mazoak, eta baita gu, langileok ere; adibidez, Walkie Talkieak, gure artean komunikatzeko. Hondatzen diren objektuek jatorri desberdina dute. Botilak inguruko aisialdi-lokaletatik iristen dira, gainerakoak (baxerak eta etxetresna elektrikoak, adibidez) garbiguneetatik jasotzen ditugu. Gainera, DVD bat eraman daiteke, aldi baterako besterentzeko unea gogoratzeko. Langileei eta bezeroei estaldura emango dien aseguruia izatea bermearren eta konfiantzaren sinonimoa da. Ezusteko posibleetatik babesten gaituzten tresnak dira, gerora ondasunak edo diru-sarrerak galtzea dakartenak. Gure negozioa ziurtatuta izateak ez du segurtasuna eta lasaitasuna bakarrik ematen, inbertitzaile posibleekiko fidagarritasuna ere ematen du, horrek egonkortasuna adierazten baitu. Estalitako ezbeharraren estaldura eta zehaztapena oso garrantzitsuak dira.

Baliabide intelektualei dagokienez, bi langile kualifikatu ditugu. Horietako batek Psikologiako Gradua du, eta gure bezeroren batek zeregin erreserbatua egin aurretik edo ondoren behar badu egingo du lan. Garrantzitsua da kontuan hartzea, aukeratutako jardueraren arabera, objektuak apurtuz tentsioak deskargatzeko aukera hausturaren terapia bihurtzen dela. Jende askok egin nahi duen zerbait da, baina bere aukeretatik kanpo egon ohi da. Orain fantasia hori egia bihurtzen da gure enpresari esker, zerbitzu hori gauzak modu seguruan hautsi nahi dituztenen eskura jartzen baitu. Minutu batzuetan kontrola galdu ondoren, lasaitasun sentazio pozgarri batek hartzen du. Beste soldatapekoak Eduki Digitalen Diseinu Bisualeko Gradua du. Horrek gure enpresaren webgunearekin laguntzen digu, eta, gainera, gaur egun hain garrantzitsuak diren sare sozialetan profila eramaten digu, gure enpresa bezero posible



STARTINNOVA LANA

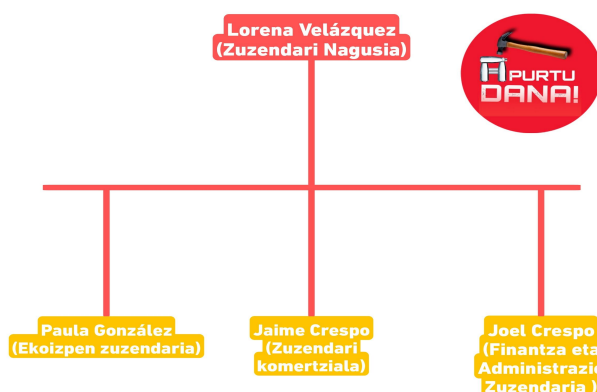
guztiengana hurbiltzeko, bai ingurukoengana, bai beste leku batzuetakoengana. Horrela, konfiantza eta marka sortzen dugu, eta azkar, doan, zuzenean eta modu modernoan ezagutarazten dugu geure burua. Komunitate bat sortzen dugu, non eskaintza jakin batzuk helaraz ditzakegun, eta, aldi berean, bezeroek gu are gehiago ezagutzeko beharra sortzen dugu, fidelizatu egiten ditugu. Ez dago komunitate hori bakarrik, baizik eta horrela berezi sentituko dira bestela izango ez lituzketen produktu edo zerbitzuen aukerak dituztelako. Gure sare sozialen bidez, jendeak ikusten du marka haiengandik gertu dagoela eta komunikazioa benetan existitzen dela, berehala harremanetan jar daitezkeelako eguneko edozein unetan eta arreta ematen zaiela jakinda. Zuzeneko komunikazio-bideak dira. Enpresak sare sozialetan egon behar du, bertan baitaude gaur egun gure bezero potentzial izan daitezkeen pertsona gehienak.

Giza baliabideei dagokienez, adierazi behar da erakundea osatzen duten pertsonen ordezkatzen dutela, haien posizio hierarkikoa edozein dela ere. Lanbideren bidez, Curriculum Vitae-a eskatzen dugu, hautagairik onenak hautatzeko, bai prestakuntza akademiko espezifikoa, bai hainbat hizkuntzatan. Elkarrizketak egin ondoren, baldintza onenak betetzen dituztenak hautatu dira, lehen esan bezala, gure enpresaren helburu nagusiak lortu ahal izateko. Aipatutako langile kualifikatuek gain, gure enpresa 4 autonomok osatzen dute. Lehenengo, Paula González, ekoizpen zuzendaria;

bigarren, Jaime Crespo, zuzendari komertziala; gero, Joel Crespo, finantza eta administrazio zuzendaria; eta, azkenik, Lorena Velázquez, zuzendari nagusia. Soldatapeko langile kualifikatuek zein autonomoek indarrean dagoen lan-araudia bete behar dugu lanorduei, eskatutako atsedeen-etenaldiei, aparteko orduengatik muga eta konpentsazioei, oporretarako eta ordainsarietarako eskubideari, gaixotasunagatik lizentziarako eskubideari, amatasunagatik eta guraso-lizentziagatik sorospenei eta bestelakoei dagokienez. Produktibitate ona eta emaitzak etengabe hobetzea dira gure enpresaren helburuak. Komunikazioa, salmenta- eta marketin-estrategiak, bezeroarekiko tratu-moduak, kudeaketa-moduak eta abar indartzeko etengabeko prestakuntza lehentasunezkoa da. Funtsezkoa da gure langileak sari-sistemen bidez zaintzea. Bere lana egiten duen enpresak ondo onartzen duela nabaritzen duen pertsona bat egunero hobetzeko eta bere burua ahalik eta gehien emateko estimulatuta sentitzen da.

Finantza-baliabideei dagokienez, gure enpresaren helburua helburu komertzialak dira, helburu horiek lortzeko zein bidetatik jo behar dugun adierazten dutenak. Horiek neurgarriak dira, etorkizuna ebaluatzen dute eta hazteko helburua dute. Eskura dugun eskudiruaz ari gara, baita kobratzeko banku-kontuez, akzioez edo zorrez ere. Eskura dugun dirua gure aktibo nagusietako bat da. Egin beharreko jarduerak erreserbatuta eta horiek ordainduta lortuko dugu. Baliabide horiek, batez ere, objektuak, NBEak eta bestelako materialak erosteko erabiliko ditugu, baita gure soldatak eta langileak ordaintzeko eta epe laburrean eta luzean hobetzeko inbertsioak egiteko ere. Nolabaiteko askatasuna ematen digute hedatzeko eta inbertitzeko orduan, arriskurik hartu

APURTU DANAREN! ORGANIGRAMA



STARTINNOVA LANA

gabe eta interesik ordaindu gabe, gureak baitira. Bestalde, enpresak zor gisa eskuratzen dituen aktiboak daude, finantzaketa-kostua dutenak. Hori da lokalaren alokairu-orduan dagoen maileguaren kasua; ordaindu beharreko interesa, kuotekin. Horiek behar bezala kudeatu ahal izatea erabakigarria da gure enpresaren etorkizunerako.

Negozio-ereduaren definizio klasikoak dioenez, «negozio-planaren aurreko plana da, eta bertan zehazten da zer eskainiko diozun merkatuari, nola egingo duzun, nor izango den zure xede-publikoa, nola salduko duzun zure produktua edo zerbitzua eta zein izango den diru-sarrerak sortzeko zure metodoa». Dokumentu batean islatzen da nola sortu, garatu eta harrapatuko duzun balioa. Startupa etorkizunean izan daitekeen guztiaren eta enpresa eraikitzeke erabiliko diren alderdi desberdinen ikuspegi txiki bat. Azpimarratu behar da negozio-eredua diru-sarrerak nondik datozen jakitea baino zerbait gehiago dela. Dirua irabaztea zer eskaintzen dugun, nola egiten dugun, gure publikoa zein den eta abar jakiteko prozesu horren guztiaren ondorioa izango da. Enpresa-arrakastaren formulari egiten dio erreferentzia. Merkatuaren lehiakortasuna dela eta, ondasun edo zerbitzu bat eskaintzen dugunean, saldu ez ezik, berri ere egin behar izaten dugu. Horren helburua da argi uztea gure produktuek zer balio duten eta zer onura dakartzkien kontsumoak gure kasuan eskaintzen diren jardueren erosleei.

Lehenik eta behin, gure negozioaren xede izango diren bezeroen tartea aukeratuko dugu; kasu honetan, masa eta segmentua izango litzateke, maila soziokultural eta ekonomiko desberdinetako gazte zein helduen jarduerak praktikatzera etor baitaitezke, baita herri desberdinetako ere. Balio-proposamena gure instalazioetara erreserba egiteko unean bururatzen zaigun eta eskura dugun guztia hausteko (telebistak, botilak, baxerak...) eskaintzen dugun berrikuntza izango da, betiere



segurtasunez eta prezio neurritsuan eta erakargarrian, banaka edo taldean. Garrantzitsua da azpimarratzea orain arte bakarrak gabela Autonomia Erkidegoan. Komunikazio-kanalen hautaketa pertsonala izan daiteke, gure instalazioetara beharrezko informazioa jasoz eta bertan jarduera erreserbatuz, baita webgunearen bidez ere. Betiere erosketa-ibilbideari jarraipena egiteko asmoarekin, etorkizuneko beste bezero batzuekin fidelizatzeko eta gomendioa bilatzeko. Diru-sarreraren iturria aukeratutako jardueraren erreserba egitean egindako ordainketa izango da, banakakoa edo taldekakoa, kasuaren arabera. Eskudirutan zein txartelarekin ordaintzea onartzen da. Maiztasunaren, taldeen edo daten arabera deskontua duten bonuak egiteko aukera aztertuko dugu. Giza baliabideak finkoak izan daitezen saiatzen dira, negozioaren egonkortasunari eusteko, eta fisikoak, lokalari dagozkionak izan ezik, unean uneko beharren eta eskaeren arabera aldatuko dira. Gaur egun, hainbat objektu ditugu (telebistak, baxerak, botila elektrikoak) puskatzeko, eta gehiago gehitu ahal izango zaizkio eskaintzari, bezeroen eskaeren edo iradokizunen eta une bakoitzean erabilgarri dagoen aktiboaren arabera. Banakako edo taldeko jarduera nagusia sentsazio askatzaile eta atsegingarriaz hitz egiteko da. Hori lortzen dugu, lehen esan dugun bezala, bezeroak aukeratzen duen objektuen haustura-terapiarekin, unean uneko eskuragarritasunaren arabera. Gure partner-ak honako hauek izango dira: botilak

STARTINNOVA LANA

emango dizkiguten inguruko tabernak, bezeroengandik etxetresna elektriko jakin batzuk erretiratzeko dituzten dendak, garbiguneak eta gure lokalean suntsitzeko objektu pertsonalak ekartzen dituzten bezeroak, eta, beste kasu batzuetan, gure materialak erosten dizkiegun saltokiak, eskainitako jardueren xede izan daitezten. Gure negozioa abian jartzeak dakartzan kostuei dagokienez, finakoak (alokairua, argi-, ur-, telefono-, aseguru- eta alarma-gastuak) gehi aldagaiak (genero-erosketan inbertitutakoa, gure bezeroak babesteko NBEak, erabili beharreko tresnak, instalazioak erabileraren arabera egokitzea) izango liriteke. Hori guztia esanda, gure negozio-eredua entretenimendukoa eta aisialdikoa dela esan dezakegu.