

STARTINNOVA 8

8. FUNTSEZKO JARDUERAK

Guk gure baliozko proposamena aurrera eramateko zenbait jarduera prestatuko ditugu. Hasteko gure baliozko proposamenean zehaztu genuen, gure produktuarekin saltzen duguna erosotasuna dela, horregatik egiten ditugun jarduera guztietan gure baliozko proposamenak adierazi behar ditugu. Maketa edo adibide txikietan nabaria izan behar da gure jostailuen esanguratsuen bilketan laguntzen duela.

Lehenengoz, gure funtsezko jarduera garrantzitsuen azalduko dugu. Hasteko gure produktuaren prototipo bat sortuko dugu. Geroago prototipo hau egin ondoren, jostailu denda famatuera eramango dugu gure produktua aurkezteko. Honekin, kontsumitzaileei gure produktuaren aurrerapen bat eman nahi diegu..

Honako hau egiten da, azkenengo produktua askoz gehiago hobetzeko. Adibidez; prototipoa dendetara eramakotan eta erakustean, bezeroei galderak eta inkestak egingo diegu, eta inkestekin jakingo dugu zer hobetu edo aldatu ahal dugun. Eta beste kasu batean, prototipoa arazo bat badu, konturatuko gara eta azkenengo produktua amaitzerakoan, arazo hori konpondu ahal izango dugu. Eta horrela denda ofizialetara aterako den produktua azkoz hobeagoa izango da eta arazo gutxiarekin. Metodo honekin ziurtasun gehiago lortzen dugu eta arrisku gutxiago jasan egingo dugu.

Bigarrenez, guk egingo dugun beste jarduera inbertsio bat izango da, hau da, hemen hasieran inbertsio handi bat egin beharko dugu, baina honek izango ditu etekin positiboak etorkizunean.

Gure inbertsioa haur hezkuntzan eta haurtzaindegietan gure jostailuak publizitate da. Honetarako kolaboratu behar dugu haur hezkuntzako eskolekin, gure kolaborazioan jostailuak emango diegu haur hezkuntzako klase hauei. Jostailu hauek donazio bat moduan erakutsiko ditugu, modu honetan irakasleei lagunduko diegu ere, haur hezkuntzako klase batean zenbait pertsona daudelako, eta denek jolastu nahi dutenez, guztiek jostailuak ateratuko dituzte, horrela gela jostailuz beteta geratzen da, eta horrela gure produktua eskeintzen irakasleek jostailu guztiak azkar batuko dituzte, umeek lasaiago egongo dira jolasten jakinez ez dutela hauek batzeko esfortzurik egin behar.

Modu honetan gure produktua ezagutzera emango dugu ume guztien artean, egia da gure produktuak umeak ez dutela erosten, baina honekin lortu dezakegu umeen artean gure produktuak ezagunak izatea. Hauen artean gure produktuak erabiltzean helduko da momentu bat non umeek eskatuko dituzte beraien gurasoei produktu hauek erostea, hemen gure merkatu segmentura helduko gara.

Umeek nahi dutelako klaseetan dituzten jostailuak etxean ere izatea, gainera umeei harrizko die gure produktua duen sistema berritzailea, sistema hau eragingo du umeek ikustea jostailuak batzea prozesu oso erraza dela, eta etxean sistema hau izatea nahi izango dute. Azkenean hauek ohituta egotean beraien jostailuak ez batzera, beren etxean

batzea zerbait oso azpergarria egingo zaie. Gurasoek nahi izango dutena da bere seme-alabekin ez borrokatzea jostailuak batzeko eta azkenean gure produktuak erosten hasiko dira, kasu gehienetan seme-alabek oso tematuak direlako, eta ikustean jostailuak batzeko prozesua gure produktuarekin konpontzen dela ez dute dudarik izango.