

8. FUNTSEZKO JARDUERAK / ACTIVIDADES CLAVE

Gure enpresan hasieratik uste izan genuen ,enpresak funtzionatu zezan, oinarritzkoa zela plangintza ona izatea gure helburu guztiak lortzeko, merkatuko liderrak izan arte.



Lehenik eta behin, argi izan behar dugu zein izango den xedea, zer lortu nahi duen jakiteko, eta gure enpresak, aplikazioaren bidez, gure bezeroei garajeko plaza erraz, seguru eta azkar bat, ibilgailurako egokia eta helmugatik hurbil izateko aukera eman nahi diegu. Gainera, oso garrantzitsua da helburu bat izatea etorkizunean lortzeko; gure kasuan, merkatuko liderrak izatea da helburua.



Gainera, enpresaren barruan, langile bakoitzak bere lana egin beharko du, adibidez, kontuak egiten dituenak, gastuak eta irabaziak kontrolatu beharko ditu, galerarik ez dagoela ziurtatzeko eta, hala bada, enpresak irtenbideak bilatu beharko ditu gastuak murrizteko edo onura gehiago lortzeko.

Bestalde, garapenean eta hobetzen jarraitzeko, oso garrantzitsua da enpresaren egoera . **DAFO** matrizearen bidez aztertzea.AMIA matrizea oso teknika garrantzitsua da zure negozioaren egungo egoera aztertu eta nabarmentzeko. Horren bidez, gure esku dauden gauza positiboak eta negatiboak zein diren ikusi ahal izango dugu, aldatu eta berriekin jarraitu ahal izateko. Baina, halaber, ikusiko dugu kanpoko faktoreek gauza positiboak eta negatiboak ematen dizkigutela; txarrena da, kanpoko faktoreak direnez, ez dagoela gure enpresaren mende, eta horregatik ezin dugula ezer egin hobetzeko.



Lehenik eta behin, kanpoko faktoreen bidez, **mehatxuak** aurki ditzakegu; adibidez, gasolinaren prezioaren igoera, gure bezeroak autoa gutxiago hartuko luketelako eta garraio publikoa gehiago **aukeratuko** luketelako.

Egia da, halaber, **aukera** batzuk badirela, hala nola hiriaren errenta altura izatea, autoa askoz gehiago hartu ahal izateko, dirua axola izan gabe, edo, beste aukera izan liteke, pertsona batzuek, lana dela eta, beren ibilgailua erabiltzeko beharra izatea eta denbora ez galtzeko garaje-plaza bat ziurtatu beharra izatea.

Bestalde, zenbait faktore gure mende daude, eta modu positiboan eta negatiboan eragiten digute. **Ahulezi** bat topatu al dezakegu; adibidez, itoginak bezeroaren arretarako bulegoan bertan, edo aplikazioaren akatsen bat.

Baina, zorionez, **indargune** batzuk ere baditugu, hala nola, gaitasun handiko langileak.

Gure helburuak zein diren argi izan eta enpresaren faktoreak aztertu ondoren, lehiakortasun-abantailak lortzeko estrategia bat aukeratu beharko dugu; adibidez, gure enpresak negozio-estrategia bat gauzatzea erabaki dugu; izan ere, harpidetza-urtea igaro ondoren, 100 €-ko bonu bat oparituko diegu gasolindegietan gastatzeko, edo ibilgailua nahi adina aldiz garbitzeko edo gasolina hartu ahal izateko.

