

1 BALIO ERANTSIA

1. Nobedadea: gure enpresaren produktua iada beste enpresa batzuek sortu dute. Horren ondorioz, gure enpresaren balio erantsiaren barruan ez dago nobedadea izatea.

2. Prestazioak: Gure denda online izango da baina bulego bat izango duzu. Beraz, bulegoko informatikako gailuak ahalik eta berrituenak izango dira.

3. Pertsonalizazioa: gure enpresak, zure bizikletaren tamainarener arabera, motor elektriko desberdinak jarriko dizkio (s, m eta l). Horrez gain, motorraren potentzia aukeratu ahal izango duzu (potentea edo oso potentea).

4. Lana erraztea Bezeroari: gure motorra instalatzeko oso erraza da, norberak egiteko modukoa (IKEA bezala). Motorrarekin batera, motorra instalatzeko planoak edukiko dituzu.

5. Diseinua: gure motorren diseinua oso modernoa eta dinamikoa izango da, pisu gutxikoa.

6. Marka / Statusa : gure markak irudi moderno bat izango du eta kalitatezko produktuaren estatusa, TESLA enpresarekin izango duelako kolaborazioa.

7. Prezioa: gure produktua konpetentziarena baina merkeagoa izango da, izan ere, teslarekin kolaborazioa izango dugunez, gure produktua TESLaren produkzioa kate masiboan sartu ahalko dugu. Gainera, TESLak dituen lehengaien prezio oso merkeak izango ditugu (TESLA oso enpresa handia denez, lehengaiak oso kantitate handietan erosten ditu, eta horren ondorioz, oso merke).

8. Arriskua murriztea: arriskua murrizteko, bezeroek beraien produktuekin arazorik baldin badute edo motorraren piezak apurtuta iristen baldin bazaizkio gure kontaktatu ahal izango dute deboluzioak jaasotzeko.

9. Eskuragarritasuna: gure motorrak gutxi pisatzen dutenez interneten bidez oso merke eta erraz erosi ahalko dira.

10 Erabilerraztasuna: erabiltzeko oso errazak izango dira, konpetentziarenak baino gehiago. Lehen esan bezala, motorra instalatzeko planoak edukiko dituzu, hori dela eta, ez duzu arazorik edukiko.