

FUNTSEZKO BALIABIDEAK:

Hauek, gure proposamenak garatu, gure bezeroen espektatibak lortzen, haiekin harreman sendoa mantentzen eta baita ere, mozkinak lortzen lagunduko digu.

Baliabide fisikoak: Lana egiteko, lokal bat beharko genuke gure bezeroekin bertan harremantzeko eta gure produktuak eskaintzeko. Horretarako lokal bat alokatuko genuke. Gailu teknologikoei dagokionez, baditugu hainbat baliabide, ordenagailuak, mugikorak, kamarak, kidee bakoitzak 3 ditu gauza bakoitzetik, falta egingo litzaigukeen gauza bakarra kutxazain automatikoa izango zen, horrela, gure bezeroen erosketak azkar kudeatzeko eta baita ere guretzako, errazagoa izateko. Altzairuak ere beharko genituzkeen, berriak, horrela jendea erakartzeko eta gure produktuak modu errazagoan behatzeko aukera izateko (mahaiak, baldak, aulkiak..)

Finantza baliabideak: Proiektu hau martxan jartzeko, kostuak handiak direla badakigu horretarako kapital bat jarriko du kide bakoitzak 9500€koa horrela 38000€ lortuz lehenengo hiruilabeteko lokalaren alokairua ordaintzeko, produktuak erosteko eta baita ere, argiaren gasturako. Iristen ez bazaigu, kutxabank, bankuari mailegua eskatuko genion eta epe motzera ordainduko genuke hau da, 12 hilabete baino gutxiagoan.

Baliabide intelektualak eta giza baliabideak: proiektu honetan parte hartzen duten kide guztiak abilezia ezberdinak dituzte, proiektuaren arrakasta bermatzen dutena. Damaris, modu on eta errezean harremantzeko abilezia du, jendea gustoko dituen gauzak azkar hautematen ditu eta hau azkenen bezeroak erakarriko lituzke, irabaziak handituz. Natali, gauza modu ordenatuan egiteko gaitasuna du, enpresa guztietan organizatzaile bat behar da, enpresekin bilerak antolatzeke, stock haustura ekiditzeko eta enpresa ondo eramatek. Lorena berriz, finantziaketaren arduraduna izango zen, epe luzerako ikuspegia hartzeko abilezia duelako eta hau prezioak finkatzerako garaian onuragarria izango zen, kapitalaren arrakasta baieztatuko lukeelako. Azkenik, Naomi, hizkuntzekin erreztasuna du, honek gure aliatuekin, hau da beste enpresekin gertuera ekarriko zuen horrela haiekin harremana hobetuz eta baita ere luzatuz, bezero atzeritarrei begiratuz ere, izugarri erakarriko zien izan ere, haien kulturarekiko interesa erakusteko bide bat delako, haien produktuak baloratzen ditugula eta garrantzia ematen diogula ikusi dezaten.