

## 8. Funtsezko jarduerak

Negozio bat abian jarri aurretik **funtsezko jarduerak ezartzea** oso garrantzitsua da negozio arrakastatsu bat sortzeko prozesuan. Urrats horiek negozioari ekin aurretik xehetasun guztiak bere lekuan daudela ziurtatzen laguntzen digute. Horiek negozioak hartu nahi duen norabidearen ikuspegi argia emango digute. Hala ere, uste dugu funtsezkoa dela **inprobisatzeko trebetasuna** izatea, urratsetako batean arazo edo oztoporen batekin topatzen bagara, oztopoa gainditzeko gai izateko. Urrats horiek markatzeko, geure buruari hiru galdera egin diogu:

---

*Gure negozioak funtziona dezan, zer egin behar dugu?*

*Banaketa kanala ondo antolatuta izateko, zer egin behar dugu?*

*Zer jarduera egin behar ditugu bezeroekin harreman egokia lortzeko?*

---

Galdera hauek aztertu eta erantzun ondoren, erabaki dugu **zerrendak osatzea**, baina, jarduerak sailetan antolatuta egon beharrean, kronologikoki antolatzea erabaki dugu, jarraitu nahi ditugun urratsak irudikatzen era egokiena eta erabilgarriena delakoan gaudelako.

Ondoren, jarduera bakoitzaz **nork arduratuko den** ezartzea premiazkoa da. Horretarako, ezinbestekoa da taldeko kide guztion **ezaugarriak, indarguneak eta ahulguneak** aztertzea eta ezagutzea. Bazkide bakoitzaren indarguneak eta ahulguneak ezagututa, enpresak ahalik eta gehien aprobeitza ditzake bakoitzaren baliabideak enpresaren eraginkortasuna optimizatzeko.



### Leire

- Ezaugarriak: Antolatua, irmoa eta ikuspegi argikoa.
- Indarguneak: komunikazio eraginkorra, lidergo-gaitasuna, memoria miragarria eta talde-lanerako grina.
- Ahulguneak: Zorrotzegia izan daiteke bere buruarekin eta besteekin, eta hori oztopo izan daiteke sormenerako.



### Peio

- Ezaugarriak: Finantzetan aditua, estrategia eta analitikoa.
- Indarguneak: ikuspegi estrategiko bikaina, negoziatzeko trebetasun onak eta finantza-ezagutza handia.
- Ahulguneak: Kontserbadoreegia izan daiteke, eta horrek sormena mugatu dezake.



### Aitana

- Ezaugarriak: praktikoa, xehekarria eta langilea.
- Indarguneak: Antolaketaren zentzu ona, proiektuak kudeatzeko trebetasunak eta lehenesteko gaitasun handia.
- Ahulguneak: Perfekzionistegia izan daiteke eta xehetasunetara gehiegi bideratuta egon daiteke, eta horrek multzoaren ikuspegia mugatu dezake.



### Lander

- Ezaugarriak: Sortzailea, berritzailea eta ameslaria.
- Indarguneak: Ideia eta irtenbide berriak aurkitzeko gaitasun handia, irudimen ona eta diseinu-ezagutzak.
- Ahulguneak: Zailtasunak izan ditzake beste batzuekin lan egiteko, eta horrek eraginkortasuna mugatu dezake.

Hau guztia kontuan hartuta, honako zerrendak sortu ditugu:

## NEGOZIOA MARTXAN JARRI AURETIK

- ✚ **Negozio-plan bat ezartzea:** negozio-plan zehatz bat ezartzea, kostuak, espero diren diru-sarrerak, aurrekontua eta marketin-estrategia zehazteko. Horretarako Canvas metodoari jarraitu diogu. (Leire)
- ✚ **Finantzaketa lortzea.** (Peio)
- ✚ **Leku egoki bat aukeratzea:** Horretarako, beharrezkoa da herrien informazioa jasotzea eta aztertzea, gure lehenengo lokalak non jarri ondo aukeratzea. (Leire)
- ✚ **Legezko baimenak lortzea:** supermerkatuko negozio bat ireki aurretik, jarduteko behar diren baimen eta lizentzia guztiak lortzen direla ziurtatu behar dugu. (Peio)
- ✚ **Hornitzaileak bilatzea:** Urrats hau beharrezkoa da gure supermerkatua hornitzeko eta beharrezko makinak lortzeko. (Leire)
- ✚ **Hornitzaile horiekin aliantzak sortzea.** (Leire)
- ✚ **Marketin-estrategia bat garatzea:** bezeroak gure supermerkatura erakartzeko. (Lander)

## SALTZEN HASI AURRETIK

- ✚ **Itsas-erakundeak erostea** (Peio)
- ✚ **Edukiontzia eraberritzea eta saltzeko makinak jartzea.** (Lander)
- ✚ **Kalitatea kontrolatzeko modu bat ezartzea:** produktuak beti egoera onean daudela bermatzeko. (Lander)
- ✚ **Salmenta-makinentzako mantentze-politika egokia ezartzea.** (Leire)
- ✚ **Inbentarioa kontrolatzeko jarraipen-sistema bat ezartzea.** (Leire)
- ✚ **Komunikazio-estrategia bat ezartzea:** Bezeroa eskaintzen ditugun produktuei buruz informatuta edukitzeko. (Aitana)
- ✚ **Bezeroari arreta emateko sistema bat ezartzea:** arazoak edo kezkak daudenean laguntzeko. (Aitana)

## SALDU ONDORREN

- ✚ **Bezeroarentzako arreta optimoa ezartzea:** Horrek esan nahi du bezeroei entzun behar zaiela, haien galderei argi eta egoki erantzun behar zaiela, eta aholkularitza eta laguntza eskaini behar diegula. (Aitana)
- ✚ **Marketin-teknikak erabiltzea:** (Lander)
  - Mezu elektronikoak bidaltzea
  - Sare sozialen erabilera
  - Web orri bat sortzea
- ✚ **Promoziok eta deskontuak eskaintzea:** Horrek bezero gehiago erakartzen lagunduko du, baita dagoeneko bezero direnak ere, baloratuak senti daitezen.
- ✚ **Inkestak egitea:** Horrek aukera emango digu gure bezeroen beharrak hobeto ezagutzeko eta, horrela, zerbitzu hobea eskaintzeko.
- ✚ **Bezeroen leialtasuna sustatzea:**
  - Fidelizazio-txartelak
  - Sariak
  - Leialtasun-programak

