

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

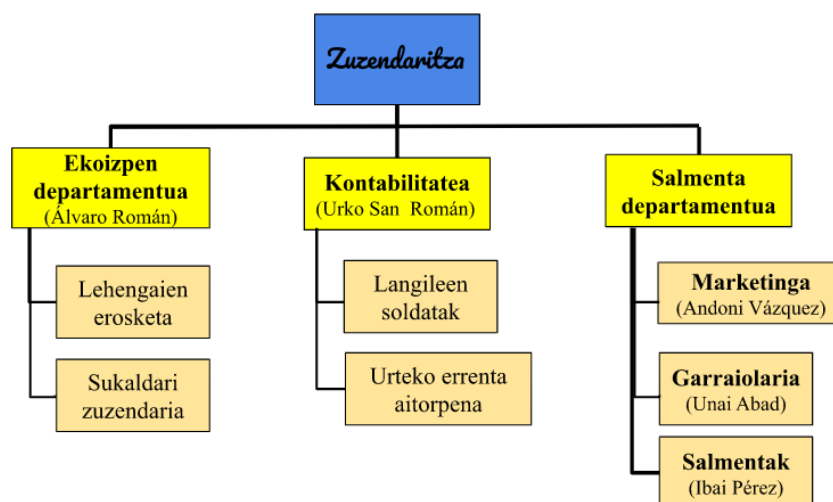
Negozio-ereduak funtzionatu ahal izateko, baliabide fisiko eta material batzuk behar dira, bai eta giza eta finantza-baliabide batzuk ere. Atal honetan, gure proposamena, bezeroarekiko harremana eta kanala garatzeko zer behar dugun zehaztuko dugu.

Lehenengo, behar izango ditugun **baliabide fisikoak** aztertuko ditugu. Lokalean goi-mailako zerbitzua eskaintzeko, kalitate handiko etxetresna eta aretoko mobilariora behar izango ditugu. Horretaz aparte, lehengaiak ere talde honetan sailka ditzakegu.



Baliabide intelektualei dagokienez, jatetxean lan egiten duten sukaldariek dituzten ezagutzak aurki ditzakegu, hau da, sukaldeko burua eta beste sukaldari guztiek dituzten errezetak, gure enpresaren muina izango direnak.

Gure sailkapena jarraituz, **giza baliabideak** miatzeko momentua iritsi da. Talde honetan, langile bakoitzaren kalitate maila, karisma eta bezeroekin izandako harremana aipatu ditzakegu. Ondo kudeatutako bezeroekiko harremanak leialtasuna sortzen du eta bezeroak beti gehiago erostera bultzatzen ditu eta metodo erabilgarriak erabiltzen jakin behar dugu mantentzea ez ezik, bezero kopurua handitzeko. Ahalik eta produktibitate handiago lortzeko, era onuragarrian bazkide bakoitzaren aldeko ezaugarriak finkatu ostean, bakoitzak enpresan beteko dugun funtzioa zehaztu dugu.



Amaitzeko, **baliabide ekonomikoei** dagokienez, bakoitzak aportatuko dugun aurrezkiak daude. Horretaz aparte, Eusko Jaurlaritzak eta Zamudioko udalak eskainitako diru laguntzak eta BBK-ri eskatutako mailegua talde honetan sailka ditzakegu.

