

# ECO POWER CASE

*Rebeca, Idóia, Eupene, Keren e ta Paula*



# AURKIBIDEA

*edukiak*

- |                             |                           |
|-----------------------------|---------------------------|
| 01 Balorezko proposamena    | 06 Bezeroekiko harremanak |
| 02 Merkatuaren segmentazioa | 07 Funtsezko baliabideak  |
| 03 Funtsezko elkarteak      | 08 Funtsezko jarduerak    |
| 04 Diru-iturriak            | 09 Kostuen egiturak       |
| 05 Kanalak                  |                           |

# 01. BALOREZKO

## *Proposamena*

Gaur egun, jende askok gailuen bidez egiten du lan, eta egunero erabili behar izaten ditu; adibidez, sare sozialetan etengabe lan egiten duen jendeak gailu operatiboa behar du, eta bateria ez amaitzeko, hura erabili eta gure produktuaren bidez lanean jarraitu ahal izatea onuragarria izan liteke.

**Balio kuantitatiboa: 29,99** eurokoa da.

**Balio kualitatiboa:** Eguzki-zorro kargagarri baten diseinuak, oro har, honako hauek barne hartzen ditu:

- *Eguzki-panel integratuak*
- *Konexioak eta bateragarritasuna*
- *Barne-bateria*
- *Material iraunkorrak eta erresistenteak*
- *LED adierazleak bateriaren karga-egoera erakusteko*





# 02. MERKATUAREN

## *Segmentazioa*



Merkatu mota desberdinak daude bezeroen segmentazioaren arabera, kasu honetan merkatu masiboa litzateke.

Kontsumitzaile talde handia da, eta antzeko beharrak eta arazoak ditu. Kasu honetan, gure produktua publiko guztiei salduko zaie, gazteei, nerabeei... bai eta mugikorraren, eramangarriaren edo tabletaren bidez lan egiteko erabili behar duten pertsoneri ere.



## 03 FUNTSEZKO ELKARTEAK

Eguzki-mugikor kargagarriaren zorro bat ekoizteko, bazkide mota hauek hartuko ditugu kontuan:

### 1. Eguzki-panelen fabrikatzaileak:

Eguzki-panelen ekoizpenean espezializatutako enprekin lankidetzan aritzea, zorroan sartzeko plaka batzuk sortzen lagun diezaguten.

### 2. Bateria-fabrikatzaileak

Bateriak ahalik eta modu jasangarrienean egiten espezializatzen diren enpresak ekartzea

# 04. DIRU

## *Iturriak*

Ggure produktuaren salmenta ordainketa bakarreko sarreren bidez egingo da, hau da, ordainketa zuzenean izango litzateke eta ez zatika; diru-sarreren iturriak sortzeko modua aktiboak saltzeagatik izango da.





# 05. KANALAK

Produktua bezeroarengana helarazteko

**Bost fasez osatuta daude:** pertzepzioa, ebaluazioa, erosketa, entrega, salmenta ondorengoa

*Komunikazio kanala Banaketa Kanalak Salmenta-Kanalak*

Mezu espezifikoak transmititzeko erabiltzen diren komunikabideak dira.

## **Bezeroarekin komunikatzeko hainbat kanalen:**

- Gure webgunearen bidez
- Sare sozialak
- Posta elektronikoa
- Publizitatea
- Kolaborazioak
- Bezeroarentzako zerbitzua

Produktu edo zerbitzu batek azken kontsumitzailearengana iristeko egin beharreko urrats-kateak dira. Online eta offline izan daiteke.

## **Agenteak:**

- Fabrikatzailea
- Handizkaria
- Saltzailea edo txikizkaria
- Agentea
- Kontsumitzailea

## **Banaketa-kanalen bide motak:**

- Publizitatea
- Sare sozialetako iragarkiak
- Email marketing
- Online
- Denda fisikoetan

Enpresa batek saltzen dituen produktuak edo zerbitzuak kontsumitzailearen eskura jartzen ditu.

## **Salmenta zuzeneko kanalak:**

Produktuaren fabrikatzaileak edo zerbitzuaren hornitzaileak harreman zuzena du azken bezeroarekin (ez da denda fisikorik behar).

## **Zeharkako salmenta-kanalak:**

Produktuaren fabrikatzaileak edo zerbitzuaren hornitzaileak bitartekari bat behar du salmenta egiteko (denda fisikoa).

# 06. BEZEROEKIKO

## *Harremanak*

Gure ideiaren arabera, gure produktua saltzeko, enpresak bezeroekin izan behar duen harremana hauek dira:

### LAGUNTZA PERTSONALA, LAGUNTZA PERTSONAL ESKAINIA

Uste dugu laguntza pertsonala izan behar dugula bezeroekin, bezero bakoitzak bere zalantzak edo arazoak banaka argitu ahal izan ditzan gure denda fisikoan. Bezeroa agusto eta entzungai sentituko den zerbitzu bat eskaini nahi dugu.

### AUTOZERBITZUA

Gure enpresak webgune bat eta aplikazio bat izango ditu gure produktua saltzeko, enpresaren eta bezeroaren arteko harremana errazten dute erosketak edo kontsultak online egiteko, edo urrun dago dendan egon beharrik gabe.

### KOMUNITATEAK

Sare sozialek asko eragiten digute, eta, beraz, gure enpresak gure produktua haien bidez partekatzea erabaki du. Sare sozialetan lan egiten duten eta esperientzia duten pertsonak gure produktua sustatu ahal izango dute gure helburuak lortzeko eta etekin handiagoak lortzeko.



# 07. FUNTSEZKO

## *Baliabideak*

Gure enpresan, hainbat baliabide eska ditzake bere jarduera gauzatzeko hala nola fisikoak, intelektualak, gizazkoak eta finantzarioak.

### Baliabide fisikoak

Gure proiektua aurrera eramateko behar diren lekuak, materialak, makinak eta garraioak datza

### Baliabide intelektualak

Eguzki-plaken funtzionamendu teknikoa ezagutzen duen pertsona bat, eguzki-plaken bidez biltzen duen bateria gorde ahal izateko eta gailura beharrezko bateriaz banatu ondoren.

### Giza-baliabideak

Enpresak lan bakoitzerako behar dituen langileak lortzen saiatzen da, enpresak proiektuarekin aurrera egin ahal izateko, eta langileekin kontratuak eta paperak kudeatzeaz ere arduratzen dira.

### Finantza-baliabideak

Gure proiektuan inbertitzeko diru-iturri bat aurkitzea datza.

# 08.FUNTSEZKO

*Jarduerak*

Gure enpresak bezeroak asetzeko zerbitzu bat eskaintzen du, datuak, kexak, eskaerak eta abar jasotzeko.

1. **Eguzki-plakak mantentzea:** Zerbitzuak kontratatzea zorroetan sartutako eguzki-plakak mantentze-lanak arautzeko, denboran zehar haien eraginkortasuna eta iraunkortasuna bermatuz.
2. **Bezeroari arreta emateko zerbitzua:** Bezeroari arreta emateko zerbitzua kanpora ateratzea, bezeroen kontsulta eta arazoei erantzun azkar eta eraginkorrak emateko.

# 09. KOSTUEN

## *Egitura*

Kostuen egitura edo kostuen egitura enpresa batek bere produkzio-jarduera existitzeko eta gauzatzeko egin behar dituen gastu guztien batura da. Mugikorretarako eguzki-kargako zorroak ekoizten dituen enpresa baten kostuen egiturak hainbat elementu izango ditu. Lotutako kostuetako batzuk honako hauek izan daitezke:

- **Kostu finkoak:** instalazioen alokairua, langileen soldata, aseguruak, ura bezalako zerbitzuak, elektrizitatea, makineriaren mantentze-lanak eta lizentziak eta baimenak.
- **kostu aldakorak:** ekoizpen-materialak, ekoizpenerako erabiltzen diren baliabide energetikoak, garraio-gastuak...
- **Gehiago ekoitziko dugu ekoizpena merke atera dadin**