

Balorezko proposamena

Lehen atal honetan, zer eskainiko dugun eta zer arazo edo behar konponduko dugun definituko dugu. Aldi berean, gure bezeroen profila kontuan hartuko dugu, horretarako negozio ideiarekin bat etorri behar dira.

Hasteko, gure negozio ideian bigarren eskuko produktuak eskainiko ditugu, horrela Garapen Jasangarrirako Helburuekin (GJH) lotura hartzen du, pobrezia-aren amaiera prozesuan lagunduz eta klima babesteko ekintzan baita lotura handia dauka, produktuak ez ditugu alferrik galtzen eta beste pertsona batzuk produktu horiei probetxu atera dezakete.

Beste alde batetik gure negozio ideia-aren proposamenaren balorea kuantitatiboa zein kualitatiboa izan daiteke. Balore kuantitatiboa kasu honetan produktuen prezioa eta etxera bidaltzeko kasuan zenbat denbora beharko du. Beraz, balore kuantitatiboa irreal da, produktuaren kalitatean eta distantzian oinarrituko delako. Beste alde batetik, balore kualitatiboa.

