

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Gure negozio ereduak ondo funtziona dezan hainbat baliabide izatea ezinbestekoa da, izan ere, ideia oso ona bada ere, baliabideak izatea beharrezkoa da. Hainbat mota bereiz daitezke, baina gure enpresak hiru erabili beharko ditu; baliabide fisiko, finantza baliabideak eta giza baliabideak esaterako. Dena dela, aipaturiko azken baliabidea izango da garrantzitsuena eta gure enpresaren funtzionamendua arrakastatsua izatea lagundu diezagukeena.

Baliabide fisikoetan murgiltzen bagara, gure enpresak beharko dituen beharrezko materialak gailu elektronikoak, ordenagailuak, tabletak edota mugikorrak dira. Gure eginkizuna betetzeko beharrezkoa zaigu beste enprekin harremanetan jartzea eta gaur egun punta-puntako teknologia gizartean erroturik dagoen horretan, beste edonorekin kontaktuan jartzeko modurik errazena edozein gailu elektroniko bidez komunikatzea dela iruditzen zaigu. Horrez gain, lokala ere edukiko dugu bertara jendea pertsonalki hurbildu eta beraiek jaso nahi duten zerbitzu edo laguntzaren eskaera egin ahal izateko. Lokala edukitzeak, ez du esan nahi etxetik lan egiteaz utziko dugunik, noizbehinka lokala eta etxeko lankideak paraleloki lanean arituko baitira.

Finantza baliabideari dagokionez, bezeroei erreparatuz nola ordainduko diguten finkatzea garrantzitsua da. Hasteko, gure enpresa banku batekin akordio batera iritsiko da kontu korrante bat eduki ahal izateko, gaur egun ordainketa gehienak kontu korrante bidez egiten dira eta. Horretaz gain, kontuan hartuta gure bezero batzuk pertsona helduak izango direla beste bide bat ere eskainiko dugu ordainketak egiteko. Horrenbestez, kontu korrante bidez ordaintzeko gai ez diren edota nahi ez dutenek gure lokalera hurbiltzeko aukera edukiko dute eskudiruaz ordaindu ahal izateko. Bestalde, momentuko ordainketak eta bazkidetza modu berean ordaintzeko aukera izango dute.

Azkenik, giza baliabideak berezi ditzakegu. Esan bezala, hauek izango dira zalantzarik gabe gure enpresan beti presente egongo direnak, hau da, muinak. Izan ere, gu bitartekariak izango garen horretan, lanean ari garen bitartean, etengabeko harremana izango dugu

bezeroekin zein beste enpresa edo indibiduoekin. Guk haiekin harreman estu eta gertukoa izateko premia dugunez, alor honetan bereziki ahaleginduko gara. Bezeroei dagokienean, haien beharra adi entzun eta haien azalean jartzeko ahalegina egiteaz gain, eskainitako zerbitzua gustura jaso dutela ziurtatzeaz arduratuko gara. Horrela, bitartekari bat bezala bakarrik ez ikusteko, eta gure enpresari haien ongizatea axola zaigula jakinarazteko. Haietaz gain, gure enpresan etengabe ariko gara beste enpresa zein indibidualekin kontaktuan eta haiekin ere erlazio on bat izatea komeni zaigu, ez bakarrik gurekin lanean jarraitzeko, baita ere, elkarlana den horretan, amaierako zerbitzua ahalik eta hobereena izateko. Denon helburua berdina den horretan, ongizatea bilatzea eta premiak asetzea alegia, besteen jardunaren inguruan informazioa izatea ezinbestekoa da. Hori errazteko, kontaktu sare bat eratuko dugu eta hori gurekin lan egingo duten enpresek osatuko dute. Ukaezina da, parte hartze ezberdina izango dutela enpresek haien artean, hau da, batzuek behin baina gehiagotan jardungo dute gurekin eta beste batzuek aldiz aldi baterako. Hala ere, denekin kontaktuan mantentzea izango da garrantzitsua.

Horretaz gain, *Pausoz, pauso!* enpresak kalitatezko zerbitzua eskainiko du, eta horrela gizarte hobe baten eraikuntzan parte hartzen laguntzeko psikologiaren alorrean ere zentratu beharko gara. Esan nahi dut, pertsonekin lan egiten ari garen horretan eta guregana laguntza eske etorriko direla kontutan harturik, haiekin taktua izatea behar dugu, ahalik eta hobekien komunikatuz. Horretarako, egokia iruditzen zaigu, ez guk bakarrik, baizik eta gurekin lan egingo duten kontaktu sareek formakuntza bat jasotzea horren inguruan. Horrela, profesional handiak izateaz gain eta alde horretatik haiek burutu behar duten zerbitzua egoki bideratzeaz gain, bezeroek haien goxotasuna sentitzea lortuko dute. Gure kasuan, guk formakuntza horri esker, guregana laguntza eske jotzen dutenean, guk ere hurbiltasuna adierazi eta horrela gure bezeroak gurekin gustura egoteaz gain bezero gehiago etortzea lortu genezake.

Honekin guztiarekin, ondoriozta genezake gure enpresaren norabide ona bermatzeko baliabideak kontutan hartu behar ditugula. Behar haina baliabide fisiko eskuratuz, eskudirutan edota kontu korronte bidez ordaintzeko aukera luzatuz, eta nagusiki giza baliabideei edota beste modu batera harremani garrantzia emanaz eta horretarako behar diren formakuntzak jasoz. Horrela, gure negozio eredua sustatu eta gure enpresaren iraunkortasuna bermatuko dugu.