

Proiektuaren deskribapena:

Gure enpresaren izena “**Bidera**” da. Immigrazio tasa gero eta handiagoa den heinean, langabezia maila ere gorantz doa. Atzerritarrek, lan munduan integratzeko, sarritan oztopoak aurkitzen dituzte, hala nola hizkuntza eskakizunak, lan esperientzia falta edota dokumentazio prozesu zailak. Ondorioz, pertsona askok lana topatzeko zailtasunak izaten dituzte, eta horrek haien bizi kalitatean ere eragina du. Beraz, immigrazioaren eta langabeziaren arteko harremanari aurre egiteko, beharrezkoa da politika irekiak eta elkarlaneko integrazio prozesuak bultzatzea, atzerritarrek gizartean eta ekonomian modu eraginkorrangoan parte har dezaten.

Gure enpresaren helburua langabezia dauden pertsonak kontratatzeke bitartekari-enpresa bat sortzea du helburu, etorkin askok lana aurkitzeko dituzten arazoak, hala nola dokumentazioa, hizkuntza oztopoak edo komunikazio gaitasunak, konpontzen laguntzeko. Enpresa honek langabeen trebetasunak garatzeko prestakuntza espezializatua eskainiko du, elkarriketa ahalmenak hobetuz eta bakoitzaren arazoak modu pertsonalizatuan tratatuz. Enpresaren etekina langile bakoitzaren soldaren ehunekotik lortuko da, enpresaren errentagarritasuna bermatuz.

1. Balorezko proposamena:

Gure helburua **langabezia murrizten** laguntzea da, pertsonen bizi-kalitatea hobetuz eta herrialdeko ekonomia indartuz.

Gure proiektua beste enpresetatik desberdintzen da, etorkinei zuzentzen baita, eta haien dokumentazioaren falta, hizkuntza-arazoak eta komunikazioan dituen zailtasunak konpontzen laguntzen du. Horretarako, pertsona bakoitzarentzako prestakuntza egokitu eta pertsonalizatua eskaintzen dugu, lan-merkatuan behar dituzten trebetasunetan, hala nola elkarriketetan eta kultura desberdinetara egokitzeko gaitasunean. Horrela, talde ahul baten behar zehatzak asetzeko irtenbideak eskaintzen ditugu, eta enplegu zerbitzu orokorretatik harago doan ikuspegi pertsonalizatua ematen dugu.

Horrez gain, gure enpresak etorkinen lanerako integrazioa erraztu eta merkatu laboreko hutsuneak betetzen laguntzen du, gizarte justuago bat sortzen lagunduz eta ekonomia sendotuz.

Azkenik, etorkinen eta enpresen artean lotura egiten dugu, talentu egokia aurkitzeko aukera emanez, eta lan-merkatuan lehiakortasuna hobetuz.

2. Balorezko proposamena:

Gure enpresa prest dago lana bilatzen ari den edozein pertsonari laguntza eskaintzeko. Uste dugu edonork izan behar duela aukera behar duen laguntza jasotzeko, eta horrek, gainera, ekonomikoki ere onura ekarriko digu, bezero gehiago erakarriko baititugu.

Bestalde, proiektu hau, bereziki, **etorkinei** zuzenduta dago. Etorkinen kopurua handitzen ari denez, herrialde berri batean aurkitzen dituzten zailtasunak gainditzeko laguntza behar dute. Askotan, etorkinek babes faltari eta hainbat oztopori aurre egin behar diete, eta gure helburua da horiei irtenbidea ematea.

Adinari dagokionez, gure lehentasuna **gazteak** dira, ikasteko eta lan egiteko gogoz daudenak. Adinekoei laguntza eskaintzea zailagoa izan daiteke, heziketa eta diru-sarrera altuak dituztelako; hala ere, behar duten laguntza ere eskaini diezaiekegu.

Gainera, atzeritik datozen gehienak gazteak izaten dira, lan egiteko eta ikasteko gogoz. Hala ere, hizkuntza oztopo nagusia izan ohi da, eta hori gainditzeko laguntza berezia eskaintzea ezinbestekoa da. Gure zerbitzuek oztopo horiek gainditzen lagunduko diete, eta, bide batez, gizartean integratzeko eta beren helburuak lortzeko aukera emango die.

3. Funtsezko elkarteak:

Gure enpresaren ereduak arrakasta izan dezan, ezinbestekoa izango da **beste erakunde eta elkarteen laguntza**. Gure zerbitzua espezializatu eta egokitua den arren, beste baliabide eta zerbitzuekin osatzeak laguntza-prozesuak eraginkorragoak eta integralagoak bihurtuko ditu. Hori lortzeko, beste enpresa eta erakunderekin lankidetzat sustatzea funtsezkoa izango da.

Hizkuntza ikastaroak, lanbide-gaitasunak hobetzeko prestakuntza eta **elkarriketarako laguntza** eskaintzen duten zentroek gure erabiltzaileei trebakuntza egokia eskainiko diete. Gainera, dokumentazioa kudeatzen espezializatutako erakundeek prozesuak arinago eta errazago egiteko aukera emango dute.

Bazkide teknologikoen ekarpena ere garrantzitsua izango da. Hautagaien datuak kudeatzeko eta prestakuntza edo lana jarraitzeko software-soluzioak garatuko dituzte. Era berean, hizkuntza ikasteko eta elkarriketak praktikatzeko plataformek gure erabiltzaileei garapen pertsonala eta profesionala bultzatzeko baliabideak eskainiko dizkiete.

Etorkinak **kontratatzeko prest** dauden eta hainbat sektoretan lan-eskaintzak dituzten enpresak gure aliatu nagusiak izango dira. Horrez gain, dibertsitate eta

inklusioan konpromiso sendoa duten enpresek aukera-berdintasuna sustatu eta gure ikuspegia indartuko dute.

Azkenik, **integrazio-prozesuan laguntza** emozionala eta soziala eskaintzen duten erakundeek gure erabiltzaileen ongizatea bermatuko dute. Laguntza horrek etorkinek gizartean modu egokian integratzea eta bizi-kalitate hobea lortzea ahalbidetuko du.

4. Diru iturriak:

Bezero bakoitzari zenbat kobratu erabakitzea ez da erraza, izan ere, gure gastuak eta irabaziak orekatzeko beharrezkoa den diru-sarrera kopurua kontuan hartu behar da.

Hasierako fasean, bezeroek baliabide ekonomiko nahikorik ez dutenez, **laguntza eta prestakuntza eskaintzea izango da gure lehentasuna**, eta horretarako ez dugu inolako ordainketarik eskatu. Behin lan egonkorra eta bizimodu jasagarria lortuta, bezeroek irabazten dutenaren ehuneko bat ordainduko digute gure zerbitzuengatik, ordainketa sistema **errentagarri, bidezko eta malgua** bihurtuz.

Horrela, bi aldeek onura lortuko dute: guk diru-sarrerak jasoko ditugu bezeroaren irabazien ehunekoaren bidez, eta bezeroek, hasieran baliabiderik izan ez arren, gure zerbitzuak jasotzeko aukera izango dute.

Ehunekoa aldatu egingo da kontsumitzailearen beharren arabera: zenbat eta laguntza gehiago behar izan, zerbitzu gehiago eskatu eta, horrenbestez, ehuneko handiagoa aplikatuko zaie.

5. Kanalak:

Gure bezeroengana iristeko, tresna digitalak eta tradizionalak konbinatzen dituen **estrategia integrala** erabiliko dugu, honela gure balorezko proposamena modu eraginkorrean komunikatuz eta merkatu-segmentu ezberdinetara helaraziz.

Lineako presentzia funtsezkoa izango da gure komunikazioan. Horretarako, web orri profesional bat diseinatuko dugu, nabigatzea erraza eta bizkorra izango dena, eta informazio giltzarria (zerbitzuak, kontaktuak, testigantzak) biltzen duena. Gainera, SEO (Bilatzailentzako optimizazioa) teknikak erabiliko ditugu, gako-hitz garrantzitsuak erabiliz Google-ren lehen emaitzetan agertzeko.

Sare sozialetan (Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok, etab.) eduki erakargarri eta interesgarriak argitaratuko ditugu, irudiak, bideoak, inkestak eta zuzeneko

istorioak erabiliz. Horrez gain, Google Ads eta sare sozialetan iragarkiak erabiliko ditugu, gure publizitatea adinaren, kokapenaren eta interesen arabera segmentatuz, helburu zehatzak betetzeko.

Marketin tradizionala ere baliatuko dugu gure bezeroekin harremanetan jartzeko, material inprimatua (bolanteak, aurkezpen-txartelak, katalogoak) banatuz. Estrategia honen bidez, gure zerbitzuak modu zabal, eraginkor eta dinamikoan ezagutaraziko ditugu.

Horrela, gure estrategia integrala erabiliz, **komunikazio eta irismena handituko dugu**, bezero potentzialekin konektatzen eta gure balorezko proposamena hobetzen.

6. Bezeroekiko harremanak:

Beste enpresekiko desberdintzen garen alde nagusietako bat gure bezeroen jarraipen pertsonalizatu eta zuzena eskaintzea da. Gure enpresak arazoei arreta handiagoa eskaintzen die, eta horrela, konponbide egokiagoak eta hobeak proposatzen ditu, bezero bakoitzaren beharrei eta egoerari egokitutakoak.

Lehenik eta behin, bezeroei eskaintzen diegun **laguntza pertsonalizatua** da gure enpresaren berezitasunetako bat. Beste enpresek ez bezala, langile bakoitzaren potentziala ahalik eta gehien garatzea dugu helburu. Horretarako, haien kualifikazioak eta ezagutzak aztertzen ditugu, lan egokiena hautatzeko prozesuan parte hartuz, haien egoera eta gaitasunak hobetzeko. Jarraipen horrek, gainera, beste arazo batzuk konpontzeko aukera ematen du, bezeroak indartuz eta haien trebetasunak baliatuz.

Bestalde, gure enpresak arazo **teknikoagoak eta zehatzagoak konpontzen** saiatzen da, beti aurrerapena modu etengabea kontrolatuz. Bezeroekin lan egiten jarraitzen dugu, haien prozesuak hobetuz eta aurrerapausoak emanez, horretarako jarraipen zuzena eta zehatza eginez. Enpresa prest dagoen unean, lan merkatuan sartzeko aukera egokitua bilatzen dugu, lehenbailehen.

7. Funtzesko baliabideak:

Bidera-ren negozio-eredua eraginkorra izan dadin, ezinbestekoa da identifikatzea zein baliabide nagusik lagunduko duten enpresak etorkinak laneratzeko helburua lortzen. Horiek guztiek lagundu behar dute etorkinei zerbitzu egokiak eskaintzen, lana aurkitzeko oztopoak gainditzen, eta negozioaren epe luzeko errentagarritasuna bermatzen.

Lehenik eta behin, etorkinak **kontratatzen dituzten enpresen sare bat** behar dugu. Horrek ahalbidetuko du etorkinei lanpostuak aurkitzeko aukera, eta aldi berean, etorkinak kontratatzeko prest dauden enpresak identifikatzea, enpresen eskaintza eta beharrak batzen lagunduz.

Bigarrenik, **aditu-talde bat** behar da, etorkinei beren trebetasunak hobetzen lagunduko diona. Honek barne hartzen ditu hizkuntza ikasteko, komunikazio-gaitasunak hobetzeko eta beste hainbat prestakuntza eremu, baita etorkinei dokumentazio arazoak konpontzen laguntzeko profesionalak ere. Aditu horiek etorkinen integrazio prozesua erraztuko dute, oztopoak gaindituz.

Azkenik, **plataforma digital bat** funtsezkoa izango da. Sistema horrek etorkinak enpresekin konektatzeko, prestakuntza kudeatzeko eta lan-kontratuak kontrolatzeko aukera emango du, guzti hori lineako ingurune batean, horrela prozesuak errazteko eta azkartzeko.

Baliabide horiek guztiek batera funtzionatuz, Bidera-ren negozio-eredua eraginkor eta iraunkor izango da, etorkinei lana aurkitzeko eta lan merkatuan integrazioan lagunduz.

8. Funtzesko jarduerak:

Atal honetan, gure negozio-ereduak ondo funtziona dezan eta etorkinen integrazioa lan-merkatuan lortu ahal izateko beharrezkoak izango ditugun funtsezko ekintzak deskribatuko ditugu.

Lehenik eta behin, **langile bakoitzaren gaitasunak eta beharrak** zehatz-mehatz **aztertuko** ditugu, etorkinei prestakuntza pertsonalizatua eskaintzeko aukera izan dezagun.

Bigarrenik, etorkin langabeak gure programan parte hartzera **erakarriko ditugu**, hau da, langile berriak bilatuz eta enplegu-aukera egonkorra lortzeko prozesuaren parte bihurtuz.

Azkenik, etorkinen enplegarritasuna hobetzeko, **hizkuntza ikastaroak eta gizarte zein lan trebetasunak eskainiko ditugu**, horrela haien integrazioa eta lan merkatuan parte-hartzea errazteko.

Jarduera horiek guztiak gure negozio-ereduaren oinarria dira, etorkinei euren gaitasunak hobetzen eta lan-merkatuan sartzen laguntzeko.

9. Kostuen Egitura:

Gure enpresan, kostuen egitura funtsezkoa da gure negozio-eredua epe luzera iraunkorra eta errentagarria izango dela bermatzeko. Hori lortzeko, etorkinentzako lan-bitartekaritzako gure enpresa abian jartzeko eta mantentzeko, kontuan hartu behar ditugun kostu nagusiak hauek dira:

Lehenik eta behin, **langile-kostuak** giza baliabideetan, hizkuntza-prestakuntzan, dokumentazioko aholkularitzan eta administrazio-kudeaketan espezializatutako taldearentzako soldatak eta onurak barne hartzen ditu.

Bigarrenik, **prestakuntza-kostuak** prestakuntza-programak sortzeari eta emateari lotutako gastuak dira, materialak eta espazioaren erabilera barne.

Hirugarrenik, **kostu operatiboak** bulegoaren alokairua, hornidurak, teknologia, telekomunikazioak eta beste gastu orokor batzuk biltzen ditu.

Horrez gain, **marketina eta publizitatea** ere ezinbestekoak dira. Inbertsioak kanpaina digitaletan, sare sozialetan eta beste kanal batzuetan egiten dira, enplegatzaileak eta langileak erakartzeko helburuarekin.

Era berean, **teknologia eta plataforma digitala** funtsezkoak dira. Online plataformaren garapena eta mantentzea beharrezkoa da enpleguak eta prestakuntza modu eraginkorrean kudeatzeko.

Azkenik, **garraio-kostuak** ere kontuan hartzen dira, elkarrizketetara edo ekitaldietara joateko gastuak estaltzeko.

Laburbilduz, kostu horiek guztiek gure zerbitzu integralaren ikuspegia islatzen dute, etorkinen lan-oztopoak gainditzen laguntzeko. Aldi berean, kostuen kudeaketa eraginkorraren bidez, Bideanen finantza-bideragarritasuna bermatuko dugu.