

1. Produktuaren Garapena eta Ekoizpena:

- **Ikerketa eta Garapena (I+G):** Produktu berriak sortzeko edo lehendik daudenak hobetzeko ikerketa-lanak.
 - **Ekoizpen Prozesuak:** Fabrikazioa, muntaketa eta kalitate-kontroleko prozedurak.
 - **Stock eta Biltegiatzea:** Produktuen biltegiatze eraginkorra eta beharrezko horniduren kudeaketa.
-

2. Marketina eta Salmenta:

- **Marketin Kanpainak:** Publizitate digitalak, sare sozialen kudeaketa, webguneak eta offline marketin-jarduerak.
 - **Salmenta Prozesua:** Bezeroekin harreman zuzena, eskaintzen aurkezpena eta negoziazioak egitea.
 - **Markaren Posizionamendua:** Merkatuan marka indartzea eta lehiakortasuna handitzea.
-

3. Bezeroen Harremanak eta Zerbitzua:

- **Bezeroarentzako Arreta Zerbitzua:** Bezeroen kontsultei eta erosketa osteko laguntzari erantzutea.
 - **Bezeroaren Fidelizazioa:** Eskaintza pertsonalizatuak, fidelizazio-programak eta iritzien bilketa.
 - **Salmenta Osteko Zerbitzua:** Bermeak, mantentze-lanak eta itzulketak-prozedurak.
-

4. Banaketa eta Logistika:

- **Produktuen Banaketa:** Banaketa-sarea kudeatzea (denda propioak, banatzaileak, e-commerce).
 - **Garraioa eta Entregak:** Azkarra eta eraginkorra den entrega-sistema bermatzea.
 - **Hornidura Katearen Kudeaketa:** Hornitzaileekin koordinatzea, entregan puntualtasuna eta kostu-efizientzia ziurtatuz.
-

5. Kudeaketa Estrategikoa eta Administrazioa:

- **Finantza Kudeaketa:** Diru-fluxua kontrolatzea, aurrekontuak prestatzea eta fakturazioa kudeatzea.

- **Giza Baliabideen Kudeaketa:** Langileen kontratazioa, prestakuntza eta motibazioa.
 - **Legezko eta Araudi-Betebeharrak:** Lizentziak, aseguruak eta legezko betebeharrak kudeatzea.
-

6. Lankidetzak eta Aliantzak:

- **Bazkide Estrategikoekin Elkarlana:** Banatzaile, hornitzaile edo beste erakunde batzuekin lankidetzak sendotzea.
- **Aliantza Komertzialak eta Lizentziak:** Aliantza berriak garatzea negozioaren eremua zabaltzeko.