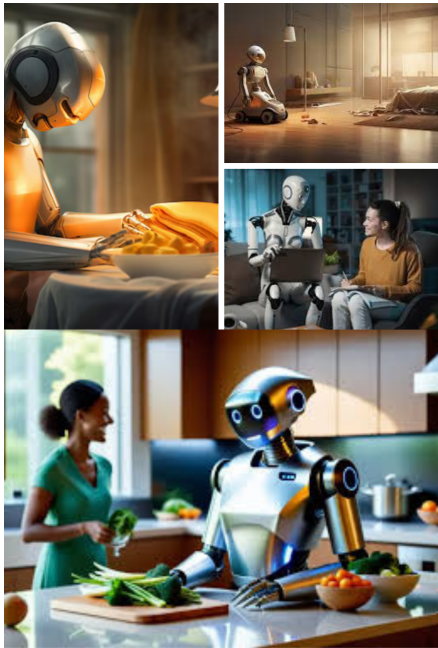


ADMIN IDEIAK ETA BALOREAK

Robot bat pertsona guztientzako, baina bereziki pertsona ezintasunentzat. Robot hau, ahotsarekin aktibatzen da. Adibidez, esaten diozu makarroi edo pure bat sukaldatzeko eta bukatzen duenean, robota zure platera mahaira eramaten dizu. Janzten laguntzen dizu, etxeko atea irekitzen dizu.



BALOREAK:

1. Erosotasuna: Robota bizitza errazago egiten dizu eta hori erosotasuna ekarriko du
2. Laguntza: etxeko lanetan laguntza eskainduko dizu
3. Autonomía: ez zara zu preokupatu behar zure janaria sukaldatzen, eta ez duzu inor behar.
4. Erraztasuna: zure bizitza asko erraztuko du betebeharrak, etxekolana... egiten ditulako
5. Segurtasuna: Arazoren bat badaukazu eta laguntza behar baduzu segurtasuna ematen dizu
6. Bizitza hobea: ez dituzu hainbat kezka izango, adibidez, hurrekin edo familiarekin denbora gehiago igaro ahal izango duzu, robotak etxea garbitu eta etxea garbituko baitu.

MARKETING ESTRATEGIAK

Produktuaren estrategiari dagokionez, gure proiektua, egun, sarrera etapan kokatuta dago dago, beraz, produktua ezagutaraztea da helburua.

Gure produktua ezaguna bihurtzeko, publizitate bezela telebista erabiliko dugu, azken finean, honen bidez gure produktua pertsona askoren etxeetan iragarkiko baita, hau da, adin nagusitasuneko pertsonak zein adindun pertsonak ikusiko dute, eta hori da berez gure lehenengo helburu nagusia.

Prezioari dagokionez, prezio dinamikoaren estrategia erabiliko dugu, hau da, eskariaren arabera aldatuko da. Eskaria handia izanez gero, prezio altua izango da. Baxua bada, aldiz, prezioa jaitsi egingo da.

GARAPEN JASANGARRIA

Gure enpresaren ekintzen amaierako helburu nagusia, modu rentablean dirua irabaztea da. Irabazitako diruarekin hainbat ekimen beteko ditugu. Alde batetik, robot bakoitzaren salmentatik, euro bat UNICEF ONG ra donatzea erabaki dugu. Horrela, produktuak saldu eta gure enpresa hazi heinean, **pobreziaren amaierarako** aportazioa gero eta handiagoa izango da. Beste alde batetik, produktu bakoitzaren salmentaren beste euro bat “Manos Unidas” ONGra donatuko dugu, azken honen helburua **goseteekin amaitzea** baita.

Bestalde, enpresa guztietan bezala, langileak izango ditugu. Diru-sarrerak handitu heinean gero eta gehiago kontratatzea da helburua, beraien **soldata eta lana duina** izateko asmoz. Gainera, gazteentzat gure enpresan lan egiteko aukerak sustatuko ditugu, hazkunde ekonomikoa handitzeko asmoz.

Energiari dagokionez, gure enpresak eta produktuak ekoizteko erabilitako energia guztia eguzki panelen bidez eskuratuko dugu. Horrela, **energia eskuragarri eta ez kutsatzailea** lortu ahal izanen dugu. Izan ere, kontsumo baxuko argiak egonen dira gure enpresan eta ahal denean programa elektrikoa jartzea derrigorrezkoa izango da.

Gure enpresan erabiltzen ditugun makinak izorratzen direnean, ez ditugu botako, gela bat izango dugu han gordetzeko. Inguruko biztanleek ere aukera izango dute haien etxeetako teknologia

zahartua gure enpresara ekartzeko. Ondoren, bildutako teknologia donatu egingo dugu. Honen bidez, **industria, berrikuntza eta azpiegitura** lagunduko dugu.

CANVAS EREDUKO 9 ZATIAK

2024/11/15

IDEIA:

Robot bat pertsona guztientzako, baina bereziki pertsona ezintasunentzat. Robot hau, ahotsarekin aktibatzen da. Adibidez, esaten diozu makarroi edo pure bat sukaldatzeko eta bukatzen duenean, robota zure platera mahaira eramaten dizu. Gainera, janzten laguntzen dizu, etxeko atea irekitzen dizu, konpainia egiten dizu...

BALOREAK:

1. Erosotasuna: Robota bizitza errazago egiten dizu eta hori erosotasuna ekarriko du
2. Laguntza: etxeko lanetan laguntza eskainduko dizu
3. Autonomía: ez zara zu preokupatu behar zure janaria sukaldatzen, eta ez duzu inor behar.
4. Erraztasuna: zure bizitza asko erraztuko du betebeharrak, etxekolana... egiten ditulako
5. Segurtasuna: Arazoren bat badaukazu eta laguntza behar baduzu segurtasuna ematen dizu
6. Bizitza hobea: ez dituzu hainbat kezka izango, adibidez, haurrekin edo familiarekin denbora gehiago igaro ahal izango duzu, robotak etxea garbituko baitu.

SEGMENTAZIOA:

Gure enpresak merkatu masiboa baliatuko du, hau da, gure helburua ahalik eta pertsona gehienara iristea izango da. Hala ere, bereziki etxeko lanak egiteko denborarik ez duten edo etxeko lanak gustoko ez dituzten pertsonentzat zuzenduta egongo da.

ELKARTEAK:

Elkarte mota batzuk daude gure ideia erosi ahal dutenak, eta elkarte horiekin hitz egitean errezagoa izanen da erostea, haiek erosiko dutelako, adibidez elkarte bat hirugarren adineko pertsonentzat.

IRABAZI ITURRIAK:

Prezio dinamikoa erabiliko dugu, eta garai edo momentuaren arabera prezioak aldatu ditzakegu. Denbora errealeko merkatua: eskaintza eta eskaeraren legearen arabera finkatzen da prezioa. Burtsak halaxe funtzionatzen du, hain zuzen ere.

KANALAK:

Gure proiektua aurrera eramateko kanal mota, elkartutako kanala da. Bertan, aukera zabala eskaintzen dutelako, irabazi marjinak txikiak izan arren, bezero gehiengorengana iristea ahalbidetzen dute eta etekin gehiago lor daiteke.

HARREMANAK:

Bezeroarekiko harremanei begira, bezero eta kontsumitzaile berriak lortzea izango da, baina aldi berean ditugun bezeroak mantentzea, horrela salmenta kopurua handituko da.

BALIABIDEAK:

Erabiliko ditugun balidabideak dira externalizazioa, kanpoko enpresei funtsezko baliabideak esleitzeko prozesua, kostuak murriztea, baliabideen kudeaketa hobetzea eta merkatua hobeto segmentatzea erabiliz lortzen dena, hobetzeko aukera, produktu edo zerbitzu bat hobetzeko gaitasuna, etengabeko berrikuntzak eta hobekuntzak egitea eta azkenik iraunkortasuna, enpresak bere jarduerari jarraipena eman ahal izateko.

JARDUERAK:

Gure enpresak produktuaren diseñuaz, entregaz eta arazoan konponketaz arduratuko litzateke. Plataforma edo sareko jarduerak berriz, beste enpresa baten esku utziko genuke, hau da, sare sozialen edo beste edozein komunikabideen bitartez egiten den publizitatea. Ekoizpena ere beste enpresa baten esku utziko genuke.

KOSTUAK:

Gure enpresaren kasuan, balioan oinarritutako negozio eredua erabiliko dugu, hau da, salduko dugun produktua kalitate maila handiagatik funtzionatuko du nahiz eta eskeriaren eta eskaintzaren arabera izango den bere prezioa. Alabaina, ez dugu merke jarriko, gure helburua ez baita hori (low cost), bezeroari eskaintzeko balioa sortzea baizik, gure produktuen kalitatea oso zaindua dago eta.