

1. BALIO PROPOSAMENA

Guk izan dugun negozio ideia, kulturak sustatzen dituen bidai agentzia bat egitea izan da. Ideia honetara heltzeko, gure zaletasunak eta gure abileziak aztertu genituen idea-zaparrada baten bitartez eta egokiena eta bideragarriena zen ideia aukeratu genuen. Gainera ingurunea behatu genuen ideiak identifikatzeko. Horretarako:

- Arrakasta duten beste proiektu batzuk arakatu genituen.
- Produktuak edo zerbitzuak berrituz. Hau da, bidai agentziak jada existitu egiten dira, baina gureak bestelako zerbitzuak ematen ditu, bidai ez ezik, zoazen herrialdeko kultura ere ikastea eta bizitzea bermatzen dizugulako.

Gure enpresak familiei bidaiatzea errazten dien zerbitzuak eskaintzen ditu. Gure ustez, beste herrialde batera bidaiari joatean askotan turistak ez dakite ondo zelako plangintza jarraitu eta zertan inbertitu haien denbora bidaiatzean. Gainera gure zerbitzuak toki horretako kultura azaltzen eta hedatzen du, jendeari herrialde bakoitzeko kulturaren garrantzia azalduz.

Bidai-agentzia honek eskaintzen dituen paketeek oreka bilatzen dute horien prezio eta kalitatearen artean. Horretarako, prezio desberdinetako paketeak eskaintzen ditugu, bidaiariek bere nahien eta beharren arabera aukeratu ahal izateko. Gainera, gure zerbitzuak kontratatuz gero, bidaiari joan garen toki horretan dauden bazter onenak eta garrantzitsuenak ikustea eta ezagutzea bermatzen dugu, esperientzia ezin hobea eramanez. Laburbilduz, oreka bilatzen dugu gure enpresaren balio kuantitatibo (prezioa) eta kualitatiboaren (esperientzia) artean.

Gure enpresak lehiakideengandik bereizteko ideia berritzaileak ditu; esaterako, gure bezeroek hilero edo urtero egiten duten harpidetzaren bidez, ustekabeko bidai-paketeen proposamenak edo beren gustuen arabera egokitutako gaiak jaso ahal izango dituzte. Ideia horrekin, diru-sarrera arruntak sortzeaz gain, bidaiari esperientzia hunkigarria eta paregabea bihurtuko dira bezeroentzat, ezin hobea errutinatik irten nahi dutenentzat.