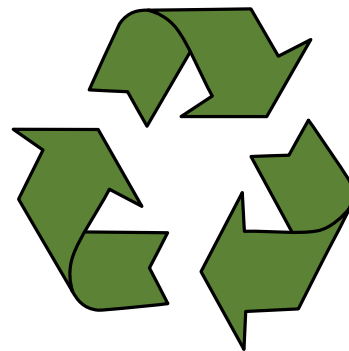


BALOREZKO PROPOSAMENA

Zer da balio proposamena?



Balio-proposamena funtsezko elementuetako bat da enpresa baten marketin-estrategiaren barnean. Ideia hau enpresa baten plangintza-estrategian ezinbestekoa da. Enpresa batek bere bezeroei ematen dizkien funtsezko onurak nabarmentzen dituen aitorpena da, lehiatik argi eta garbi bereizten dena.



Zergatik gure enpresa?

Gure enpresa, ez dator bat gainerako enpresekin; beste enpresen hondakinak kudeatzen ditugu, eta enpresa horiei haien hondakinengatik ordaintzen diegu, modu honetan kontsumo arduratsua eta industrian ekonomia zirkularra bultzatuz. Gure helburua, tokiko enpresa txikiei laguntzea da, sarritan hondakinak kudeatzeko zailtasunak dituztelako, eta halako neurriak hartzeko diru kantitate handia ordaindu behar dute. Horrela, gure inguruneari ahalik eta modu garbienen eustea lortzen dugu, saltoki txikiei aurrera egiten lagunduz eta gure paisaiak bizitzaz beteta eta kutsadurarik gabe mantenduz.



Ze arazo konpontzen dugu eta norentzat da ona?



Injekzio-motorra duen automobil bat duten pertsonentzat, petrolioaren deribatu batekin etengabe hornitu behar direnak, hala nola diesela, gasolina edo gasolioa, eta gasolindegietan erregaia hartzeak hilero eragiten duen kutsaduraz eta kostu handiaz jabetzen direnak. Horregatik, gure enpresak alternatiba handi bat proposatzen du erregai fosil horien gehiegizko erabilerarako, hilero aurrezte handia eta ingurumenerako onura ematen duena. Kutsadurak sortzen dituen efektuei aurre egiten laguntzen du, modu honetan, hurrengo belaunaldientzako etorkizun hobea ziurtatuz.

Kuantitatiboa edo kualitatibo?

Gure xede nagusia ez da mozkinak irabaztea, baizik eta, bezeroekiko, enplegatuekiko, hornitzaileekiko eta komunitatearekiko harreman estuak sortzea. Gure negozioaren ikuspegi kualitatiboak berrikuntza, arreta pertsonalizatua, etika eta etengabeko hobekuntza izango dira. Horri esker, marka sendo bat eraikiko dugu, bezeroak fidelizatuz eta denboran iraungo duen ospea sortuz.

