



TXOPETARRAK

2025

TXOPE-TEX TXOSTENA

AURKIBIDEA

1.GURE ENPRESA

2.BALOREZKO PROPOSAMENA

3.MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

4.FUNTSEZKO ELKARTEAK



5.DIRU-ITURRIAK

6.KANALAK

7.BEZEROAREKIKO HARREMANAK



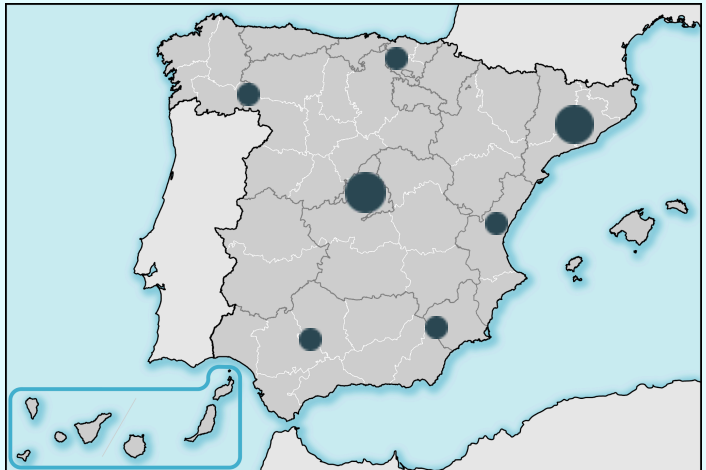
8.FUNTSEZKO BALIABIDEAK

9.FUNTSEZKO JARDUERAK

10.KOSTUEN EGITURA

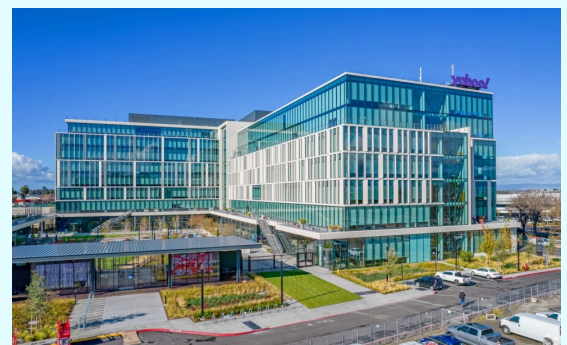
GURE ENPRESA

Gure proiektua, Txopetarrak enpresa sortzea da. Enpresaren sortzaileak eta hortaz jabeak: Aimar Txopeitia, Unax Elarre, Eneko Postigo, Iker Corrales eta Adriel Valens gara. Txopetarrek produktu bakarra dugu printzipioz, Txope-Tex izenekoa. Laburbilduz, boligrafoa eta tipexa bateratzen dituen produktua da.



Txopetarrak Sozietate mugatu bat da, hau da, guk egin dugu hasierako inbertsioa proiektua aurrera eramateko eta erantzunkizu mugatua daukagu. Enpresa sortzerakoan, plangintza on batekin batera, helburu zehatz batzuk ezartzea ere esanguratsua da enpresa hobetzen jarraitzeko. Hasiberriak garenez, oraingoz gure helburuak produktu jakin batzuk saltzea da, plantila handitzea eta baita saltzeko puntuak ere. Oraingoz, penintsulan bakarrik eskuratu daitezke gure produktuak. Aipatu beharreko puntu garrantzitsuak, Bilbo,artzelona eta Madril.

Txopetarrak ideia eta enpresa bera Erreterian sortutakoa da, izan ere gu Oretetan ngurukoak gara. Enpresako sedea, hau da, bulegoa eta fabrika Tolosan kokatzen dugu. Honen arrazoa zehatza da, Tolosan edukitzeak errentagarriagoa da guretzat. Gainera, Espainian zehar bidalketak egiteko errazagoa eta erosoagoa da.



BALOREZKO PROPOSAMENA

Txope-Tex-arekin akatsak berehala zuzendu ditzakezu, zuzentzaile bat bilatu beharrik gabe, badakigulako zure denborak ezinbesteko garrantzia duela. Idaztea eta borratzea ez da inoiz hain erraza izan gaurdaino. Izan ere, produktu berdinean goi-mailako boligrafo bat daukazu, hain zuzen ere, 10km idatzi ditzakeen tintarekin, bataz bestekoaren oso gainetik. Era berean, kalitate handiko tipex bat eskuratuko duzu akats bakar batek ere ez geldiarazteko. Onura ugari ditu, kargatu behar dituzun gauzak murrizten dira, ikasle edo langileentzat aproposa dena. Bestalde, boligrafoa edo tipexa galtzeko aukera gutxiago daude, dena batera baitago.



Gure produktuaren balio esanguratsuena argi eta garbi nobedadea dela esango genuke. Merkatuan ez dago horrelako produktu bereizgarri eta ingeniosorik, hau da, TxopeTex da mundu-mailan produktu hau ekoizten duen enpresa bakarra. Zihur gaude eskola guztietan arrakastatsua izango dela, zeren eta gazteen artean gauza berriak oso errex saltzen dira, borratu daitezken boligrafoen kasua bezala. Gure produktua ez da atzean geratuko. Umeen artean estatus maila altu bat emanten du. Noski produktuaren diseinua eta produktua bera, patentatua dugu, orduan ezingo dute lehiakideek ekoiztu. Bakarra denez kontu handia izan behar dugu ideia besteekin partekatzearekin. Aipatu behar dugu ere, modelo ezberdin asko aterako ditugula merkatura, kolore ezberdinetakoa, kolore bat baino gehiago, tipex haundiagoak, txikiagoak...

Laburbilduz, lana asko errazten du ikasle batek beharrezkoak dituen bi gauzak elkartzen dituelako. Aukera dago ere, boligrafoa eta tipexa separatzeko tipexa norbaiti utzi behar badiozu, adibidez.



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Txope-Tex boligrafoako erabiliko dugun segmentazio mota merkatu masiboa da, gure produktuak edo zerbitzuak behar berdinak edo antzekoak dituzten erosleen multzo zabal bati zuzenduta dagoelako. Merkatu mota honek aukera ematen digu erabiltzaile askorengana heltzeko, guztiek idazteko beharra partekatzen dutelako eta, ondorioz, gure produktuak eguneroko erabileran zentzu osoa duelako. Horregatik, ez dugu segmentazioa mugatzen ez adinarean, ez generoaren edo ez bestelako ezaugarrien arabera. Gure helburua da idazteko beharrari daukaten pertsona askori aukera berdinak eskaintzea.



Konkretuki, gure bezero potentzialak eskolan edo institutuan dauden ikasle guztiak dira, haiek dira gure produktuak modu jarraituan erabiltzeko aukera gehien dutenak. Ikasle horiek egunerokoan idaztearekin lotutako beharrak dituztenez, gure boligrafoak euren jardura akademikoan ezinbesteko elementu bihurtzen dira. Horregatik, segmentazio masiboa aplikatuta ere, arreta berezia jartzen diegu ikasle gazteei, beraiek direlako produktua modu jarraituan eta etengabe erabiliko duten talde nagusia.

Horrez gain, eguneroko lanetan idatzi behar duten langile edo bestelako pertsonak ere gure produktuen erabiltzaile izan litezke, baina ez ditugu segmentazioaren barruan kokatzen, ez direlako gure xede nagusia. Hori dela eta, gure segmentazioaren fokua argi eta garbi ikasle gazteetan dago, haiek direlako Txope-Tex boligrafoa modu etengabea eta jarraian erabiliko duten talde nagusia.



ELKARTEAK

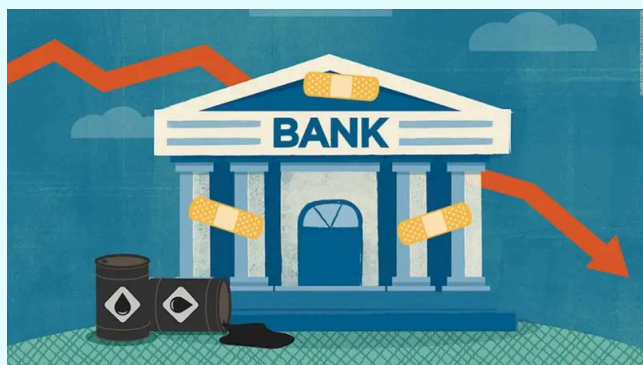
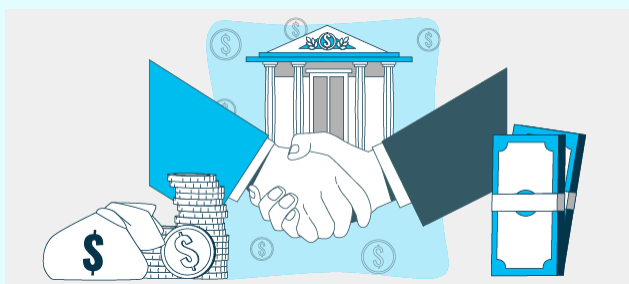
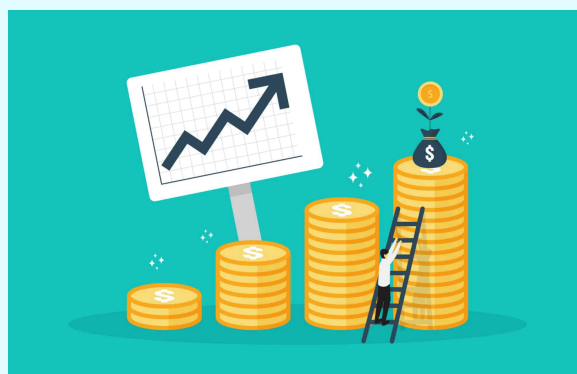
Gure kasuan, gure elkarte motak erosle eta hornitzaileen arteko lankidetzak estrategiko sendo bat izatea du helburu, eta horren adibide bikaina da Qingdao Aton Stationery enpresa txinatararekin elkarlanean aritzeko dugun aukera. Aliantza honek balio handia ekarriko dio TxopeTex produktua merkaturatzeko, sektoreko liderra den enpresa fidagarri eta esperientziadun batekin lan egingo dugulako. Urte askotako esperientziari esker, Qingdao Aton-ek espezializazio handia du bai boligrafoen bai tipex motako produktuen fabrikazioan, eta horrek kalitate eta profesionaltasun maila handia bermatzen du.



Haien ezagutza tekniko zabala guretzat abantaila estrategikoa da: fabrikazio prozesua menderatzen dute, materialen hauketarengatik hasi eta azken kalitate kontroleraino. Horri esker, gure produktuak merkatuak eskatzen duen kalitate maila izango du, beti ere kostu lehiakor eta erakargarri batean. Hau funtsezkoa da gure enpresaren errentagarritasuna indartzeko eta lehiakideengandik bereizteko, Qingdao Aton Stationery-k eskaintzen duen pertsonalizazio-gaitasunengatik aukera paregabea ematen digu gure lehiakideengandik bereiztea. Gure diseinua moldatu dezakegu, gure markaren berezitasuna produktu bakar eta original batean bihurtuz. Pertsonalizazio-maila honek gure bezeroen arreta erakartzen lagunduko digu eta gure produktua merkatuan nabarmenduko da.

DIRU-ITURRIAK

Gure diru-iturri nagusia, produktu zehatz bat saltzen dugunez, aktiboaren salmenta izango da. Produktua nola ez Txope-Tex da. Produktua noski momentuan ordaindu behar da oso gutxi balio duelako, orduan ordainketa bakarreko diru-sarrera dela esan dezakegu. Gure produktuek zerrendako prezioa edukiko dute, izan ere, kalitate bereziko modelo ezberdinak saltzeko ahalmena edukiko dugu, bakoitza adieraizitako prezio zehatzarekin. Hau da, produktu bakoitzaren prezioa ez da aldatuko baina bai produktu ezberdinen arteko prezioa. Esan dezakegu boligrafo bakoitzak bere prezioa duela esleituta denda batean bezala.



Azpimarratu behar dugu, hasiera hontan produktu bakarra merkaturatu dugula, Txope-Tex, baina etorkizunean gehiago salduko ditugu. Enpresa sortzeko bakoitzak diru ekarpen minimo bat egin behar izan dugu mailegu batzuekin batera, horrela enpresa indar nahikoarekin hasiko dugu. Gainera, enpresa sortu berri dugunez enpresa berriei ematen zaien diru laguntza eskuratzea lortu dugu. Oraingoz hauek dira gure diru-sarrera nagusiak eta bakarrak, baina ez dugu ezeztatzen etorkizunean beste diru-iturri batzuk edukitzea, hala nola, maileguak, lizentziak edota sari ezberdinak.

KANALAK

Bezeroengana iristeko modurik egokiena aukeratzea funtzeskoa da. Produktu hau berritzailea eta erabilgarria denez, ezinbestekoa da komunikazio eta salmenta estrategia egokia diseinatzea, eta horretarako komenigarria da hainbat kanal konbinatzea, bakoitzak bere oinurak dituelako.



Alde batetik, kanal propioa erabiltzea aukera estrategiko bikaina da. Gure online denda eta sare sozialak bezeroekin harreman zuzena izateko trena eraginkorrak dira, horien bidez, erabiltzaileek produktua zuzenean guregatik erosi dezakete eta, aldi berean, markaren irudia sendotu egiten da. Internet eta gure webgunea komunikazio-kanal nagusi bihurtzen dira, informazioa modu argi eta zuzen batean eskaintzeko, erosketak errazteko eta Txope-tex produktuaren ezaugarriak erakusteko.



Bestetik, elkartutako kanalak ere oso baliagarriak dira, batez ere gure presentzia zabaltzeko. Ikastetxeetako denda txikiek aukera ematen dute gure boligrafoa leku gehiagotan egoteko eta bezero potentzialen eskura jartzeko. Kanal mota honek konfiantza handitzen du, produktua zuzenean ikusi eta ukitu daitekeelako.

Azkenenak, bi kanalak konbinatzea da aukerarik egokiena: gure webgunearen bidez saltzea eta, aldi berean, denda fisikoetan ere eskuragarri egotea.

Horrez gain, aipatu behar da online bidez egindako salmenten kasuan produktuak posta bidez bidaliko ditugula garraio-enpresen bitartez, eta prozedura bera erabiliko dugula dendetara stocka bidaltzeko. Horrela, banaketa prozesua erregularra eta koherentea izango da, eta Txope-tex leku gehiagotan eta bezero gehiagorengana iritsiko da, erosketarako aukerak handituz.



HARREMANAK



Gure harreman eredua nahiko zehatza da, eta bi motatakoa izango da. Nagusiki automatizatua, baina baita pertsonala ere neurri txiki batean. Harreman automatizatuaren bidez, gure webgunetik Penintsula osora saltzeko aukera izango dugu. Bertan gure produktu guztiak eskuragarri egongo dira

Era berean, harreman pertsonala ere mantenduko dugu, aurrez aipatu bezala, eskola eta institutu inguruko denda txikietan ere salduko ditugulako boligrafoak. Horri esker, internet bidez iristen ez garen familia eta eremu askotara heltzeko aukera izango dugu, eta, ondorioz, gure enpresaren hazkundea indartuko dugu.



TxopeTex-en helburua merkatuan posizionamendu sendoa lortzea da. Horretarako, hainbat motibazio nagusi ditugu kontuan. Alde batetik, bezero eta kontsumitzaile berriak erakarri nahi ditugu produktu praktiko eta original baten bidez, eta bestetik, bezeroak pozik geratzea, berriro eros dezaten.

