

Proiektuaren izena: ECOBOTTLE

ECOBOTTLE proiektua plastikoa birziklatzean oinarritzen da, eta helburua da erabilitako plastikoarekin botila berrerabilgarriak egitea. Ideia hau sortu da plastiko-hondakinen arazoari irtenbide bat emateko eta, aldi berean, egunerokoan erabili daitekeen produktu praktiko bat eskaintzeko.

Botila hauek pertsonalizatu daitezke, bakoitzak bere gustura aukeratzeko kolorea, izena edo logoa. Horrela, jendeak produktu berezi bat lortzen du, baina baita ingurumenarekiko jarrera arduratsuagoa izatea ere sustatzen da.

- **1. BALOREZKO PROPOSAMENA:**

Gure proiektuaren bidez, ur botila birziklatu eta pertsonalizatuak eskainiko dizkiegu bezeroei, eguneroko erabilerarako praktikoak, iraunkorrak eta estetikoak direnak. Produktu honekin bi beharrian nagusi asetzen ditugu, alde batetik plastiko hondakinen murrizketa eta ingurumenarekiko ardura, eta bestetik nortasun propioa adierazteko aukera, botilak bezeroaren gustu, izen, logo edo mezuaren arabera pertsonalizatuz.

Horrez gain, behin-behineko plastikozko botilen erabilera murrizteko alternatiba ekologikoa eskaintzen dugu, osasungarria eta berrerabilgarria dena. Enpresentzat, ikastetxeentzat edo norbanakoentzat, gure botilak opari erabilgarri eta kontziente bihurtzen dira, iraunkortasunaren aldeko balioak transmititzen dituztenak.

- **2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA:**

Gure produktua ur botila birziklatua izango denez, ez dugu bezero finkorik. Edozein urteetako jendea erabili eta erosi dezake ur botila bat. Zehaztasun bakarra birziklapenaren alde egon behar dela da, bestela, ez lukeelako zentzua erostea.

- **3. FUNTSEZKO ELKARTEAK:**

Negozioak ongi funtzionatzeko, hornitzaile eta bazkide batzuk behar ditugu. Plastiko birziklatua hornitzen duten enprekin lan egingo dugu botilak egiteko. Horrez gain, botilak ekoizten eta moldatzen dituzten enpresak izango ditugu.

Botilak pertsonalizatzeko, inprimaketa edo grabaketa zerbitzuak eskaintzen dituzten bazkideekin elkarlanean arituko gara. Produktuak bezeroengana iristeko, logistika enpresek eta salmenta plataforma digitalek lagunduko digute. Azkenik, ingurumenarekin lotutako elkarteekin lan egingo dugu gure proiektuaren balio ekologikoa indartzeko.

- **4. DIRU ITURRIAK:**

Gure bezeriek **10 eta 25 euro artean** ordaintzeko prest egongo lirateke botila bakoitzeko, honako faktore hauen arabera:

- **Pertsonalizazioa:** izena, koloreak, logoak edo diseinu bereziak izateak prezioa igotzea justifikatzen du.
- **Iraunkortasuna:** plastiko birziklatuz egindako produktua izateak balio erantsia ematen dio.
- **Kalitatea eta erabilgarritasuna:** berrerabilgarria, sendoa eta segurua bada, bezeroak gehiago ordaintzeko prest egongo dira.

Ordainketa moduak:

- Online ordainketa (txartela, Bizum, PayPal...)
- Dendetan edo azoketan eskudirutan
- Enpresentzat edo ikastetxeentzat: fakturaren bidezko ordainketa

Laburbilduz, bezeroek ez dute soilik botila bat erosten, baizik eta **produktu pertsonalizatua, ekologikoa eta arduratsua**, eta horregatik prest daude prezio zertxobait handiagoa ordaintzeko.

- **5.KANALAK:**

Balio proposamena bezeroengana iristeko, hainbat komunikazio eta salmenta kanal erabiliko ditugu. Alde batetik, **sare sozialak** erabiliko ditugu gure produktuak ezagutarazteko, hala nola Instagram edo TikTok, bertan botilen diseinuak eta erabilerak erakutsiz.

Bestetik, **webgune edo online denda** baten bidez salduko ditugu gure botilak, bezeroek erraz eskatu eta pertsonalizatu ahal izateko. Halaber, **denda fisikoekin, ikastetxeekin edo enpresekin** harreman zuzena izango dugu, eskaera handiak edo opari korporatiboak eskaintzeko. Kanal horien bidez, gure produktuak modu errazean eta zuzenean iritsiko dira merkatu segmentu desberdinetara.

- **6. BEZEROAREKIKO HARREMANAK:**

Gure enpresak merkatu-segmentu desberdinekin harreman **hurbila, gardena eta iraunkorra** izatea du helburu. Bezeroekin dugun harremana ez da salmentara soilik mugatuko, baizik eta **konfiantzan eta balio ekologikoetan** oinarrituko da.

Bezero partikularrekin, harremana batez ere **online bidezkoa** izango da (webgunea eta sare sozialak), non produktuak pertsonalizatzeko aukera eskainiko dugun eta bezeroen iritzia eta proposamenak jasoko ditugun. Horrez gain, arreta pertsonalizatua eskainiko dugu, zalantzak argitzeko eta eskaerak egokitze.

Enpresa, ikastetxe eta elkarteekin, harremana **zuzenagoa eta jarraitua** izango da, eskaera handiak edo diseinu espezifikoak egiteko. Kasu hauetan, komunikazioa posta elektronikoen, bileren edo aurrekontu pertsonalizatuen bidez egingo da.

Azkenik, bezeroen leialtasuna sustatzeko, **ingurumenarekiko konpromisoari lotutako ekintzak** egingo ditugu, hala nola deskontuak, kanpainak edo plastikoaren birziklapenari buruzko informazioa partekatzea.

- **7. FUNTSEZKO BALIABIDEAK:**

Gure negozio-ereduak behar bezala funtziona dezan, hainbat **aktibo nagusi** behar ditugu, bai materialak bai ez-materialak.

Lehenik, **aktibo fisikoak** ezinbestekoak dira: plastikoa biltzeko eta birziklatzeko makinak, botilak fabrikatzeko eta pertsonalizatzeko ekipamendua, ekoizpenerako instalazioak eta biltegi-espazioa.

Bigarrenik, **giza baliabideak** funtsezkoak izango dira: birziklapen-prozesuetan adituak diren langileak, diseinua eta pertsonalizazioa lantzen duten profesionalak, eta kudeaketa, salmenta eta bezeroarentzako arreta egingo duten pertsonak.

Horrez gain, **aktibo intelektualak eta digitalak** ere beharrezkoak dira, hala nola markaren irudia, diseinu propioak, ekoizpen-prozesuaren ezagutza teknikoa, webgunea eta online salmentarako plataforma.

Azkenik, **aktibo ekonomikoak** beharko ditugu: hasierako inbertsioa, finantzaketa-iturriak eta jarduera etengabe mantentzeko baliabide ekonomikoak.

- **8. FUNTSEZKO JARDUERAK:**

Gure negozio-ereduak behar bezala funtziona dezan, hainbat **funtsezko ekintza** gauzatu beharko ditugu.

Lehenik eta behin, **plastikoaren bilketa eta birziklapena** izango dira oinarrizko jarduerak: plastiko-hondakinak jasotzea, sailkatzea, garbitzea eta berrerabiltzeko prestatzea.

Bigarrenik, **botilen diseinua, ekoizpena eta pertsonalizazioa** egingo ditugu, bezeroen behar eta gustuetara egokitutako produktu jasangarriak sortuz.

Horrez gain, **kalitate-kontrola** funtsezkoa izango da, botilak seguruak, erresistenteak eta ingurumen-arauak betetzen dituztela ziurtatzeko.

Bestalde, **marketina eta salmenta** garatuko ditugu, gure produktuaren balio ekologikoa ezagutarazteko, webgunearen eta sare sozialen bidez, baita bezeroekin harreman zuzena mantentzeko ere.

Azkenik, **logistika eta banaketa** antolatuko ditugu, produktuak garaiz eta modu jasangarrian bezeroengana irits daitezen, baita enpresaren kudeaketa orokorra ere.

- **9. KOSTUEN EGITURA:**

Atal honetan, gure negozio-eredua martxan jartzeko eta mantentzeko beharrezkoak diren **kostu nagusi guztiak** zehazten dira.

Lehenik eta behin, **kostu finkoak** izango ditugu: ekoizpenerako instalazioen alokairua edo mantentzea, makineriaren amortizazioa, langileen soldatak, aseguruak eta administrazio-gastuak.

Bigarrenik, **kostu aldakorrak** sortuko dira ekoizpenarekin lotuta, hala nola plastikoaren bilketa eta tratamendua, energia-kontsumoa, material osagarriak, ontziratzea eta banaketa-kostuak.

Horrez gain, **marketin eta komunikazio-kostuak** izango ditugu: webgunearen garapena eta mantentzea, sare sozialetako publizitatea eta produktuaren sustapenerako kanpainak.

Azkenik, **beste kostu batzuk** kontuan hartu beharko dira, hala nola ziurtagiri ekologikoak lortzeko gastuak, prestakuntza-kostuak eta ezusteko gastuetarako aurrekontua.