

GELA KLIMATIZATU ADIMENDUA

GURE NEGOZIO-IDEIA:

1. **Gela klimatizatu adimenduna: tenperatura, argia eta soinua zure ongizatearekin eta eguneroko errutinekin automatikoki aldatzen dira.**

2. PROIEKTUAREN DESKRIBAPENA:

Gu BATX2ko ekonomiako ikasleak gara eta gu ikusi dugu jende askok, batez ere ikasleek, gelan ez dutela beti giro ona: bero edo hotz egiten du, argia ez da egokia edo zarata dago, eta horrek ikastea edo lasaitzea zailtzen du. Horregatik gela klimatizatu adimenduna sortu dugu, tenperatura, argia eta soinua automatikoki aldatzen dituen pertsonaren errutinaren arabera. Gure ideiaren balioa da erabiltzaileak beti eroso egotea ezer egin gabe. Produktu hau batez ere ikasleei eta gazteei zuzenduta dago.

EGILEAK: HUGO GONZALEZ, NIKOLAS ETXEBERRIA, DANIEL REZOLA, BEÑAT LETE ETA NIKOLAS ALDASORO

-BALOREZKO PROPOSAMENA

• Ze behar edo arazo konpontzen duzue?

Gure bezeroen gelak nahi dituzten modura diseinatzeko gai izango gara (tenperatura, argi eta soinua gure egunerokotasuneko bizimodura egokituz). Askotan gure bizi estiloari eta osasunari kalte ugari eragiten dizkion geletan bizi gara, eta denbora asko igarotzen dugu gela horietan (tenperatura altuegiekin, errepideetako soinu desatseginekin, paretetako hezetasunekin...). Proiektu honen bidez, arazo guzti hauek ekidingo genituzke, eta norberak dituen ezaugarrien arabera egokitzeko ahalmenan eskuratuko litzateke.

• Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?

Beste enpresak oso handiak dira, eta horren ondorioz bezeroak ezingo dituzte modu eraginkorrean zaindu. Baina gure kasuan, bezeroak banan-banan zainduko ditugu, enpresa lokal bat izanik bezero gutxiago izango ditugulako, eta horren ondorioz gure kezka maila eta arreta askoz ere handiagoa izango da. Enpresa handienek milaka bezero izaten dituzte, eta oso ohikoa izaten da gela-mota zehaztu batzuk izatea, eta soilik horiek eskaintzen dituzte. Gure kasuan, aldiz, telefonoz edo lokalera etorritik zure gela diseinatzeko ahalmena izango duzu (beti baldintza batzuekin, noski), baina askoz ere muga gutxiago izango dira, eta horrek bezeroaren ongizatea bermatuko luke.

-MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

• Zein da zure bezeroa?

Edoizein herritarrek eros dezakete gure produktua, eta oro har beraien bizimodua eta osasunaren inguruan kezkatzen diren bezeroak izan ditzakegu. Gure segmentazioa ez da demografikoa (adinaren arabera egokitzeko ahalmena baitugu), ezta soziologikoa ere (oro har, edozein errenta-maila duen herritarrak izango baitu zerbitzu hauek jasotzeko ahalmena). Aldiz, segmentazio geografiko (Donostian egoten den klimaren arabera produktua baita) eta psikografikoa egiten ditugula esan daiteke (bizi-estiloari oso lotutako gelak diseinatzen baititugu).

• Zein dira bezero horien ezaugarriak?

Ez dute dirudunak izan beharrik, eta beraien osasunari garrantzi funtsa ematen diotenak izan behar dute, beraien bizi estiloaren arabera gelak adaptatu nahi dituzten bezeroak jasoko baititugu. Ekonomikoki ez dute zertan dirudunak izan beharrik, erabiltzen ditugun produktuen kostuak ez baitira oso garestiak (argiak, tenperatura girotuak, soinuaren kalitatea etab bermatzeko erabiltzen ditugun materialak bezero-mota guztientzat eskuragarriak izateaz kezkatzen baikara). Bestalde, gure bezeroei arreta esanguratsua ematen saiatuko gara, eta horregatik ezinbestekoa da bezeroek gurekin harreman estu bat izateko joera, kontaktuan egonik askoz ere modu errazagoan asetuko ditugulako bezeroaren nahi eta eskari guztiak. Aldiz, bezeroa itxia bada eta gurekiko duen konfiantza maila txikiagoa bada, guri ere askoz zailagoa egingo zaigu bere bizi-estiloa zehaztea, eta horrek zailtasunak eragin ditzake berak nahi duen gela-mota diseinatzerako garaian.

-FUNTSEZKO ELKARTEAK

Negozioaren garapenerako eta eguneroko jarduerarako funtsezkoa da hainbat elkarte estrategikorekin lankidetzan aritzea. Lehenik eta behin, hardware-hornitzaileak ditugu, gela klimatizatu adimendua osatzen duten sentsoareak, termostatoak, kontrolagailuak eta bestelako gailu elektronikoak eskaintzen dituzten enpresak. Horiez gain, software eta IoT plataformen hornitzaileekin elkarlanean jarduten dugu sistemaren kontrola, datuen kudeaketa eta segurtasuna bermatzeko.

Bestalde, instalazio- eta mantentze-enpresek paper oso garrantzitsua dute, bezeroen etxe edo lokaletan sistema behar bezala ezartzeko eta denboran zehar mantentzeko. Era berean, eraikuntza- eta berrikuntza-enpresekin harremanak izatea ezinbestekoa da proiektu berrietan edo eraikinen modernizazioan gure soluzioa integratzeko. Azkenik, energia-eraginkortasunean espezializatutako enpresekin eta aholkulariekin lankidetzan aritzen gara, gure produktuak jasagarritasun-helburuekin bat egin dezan eta bezeroei balio erantsia eskaini ahal izateko.

-DIRU-SARRERAK

Gure gela klimatizatu adimenduaren negozio-ereduak diru-sarrera anitzak sortzen ditu. Alde batetik, bezeroek sistema erosten dute, hau da, klimatizazio-ekipo adimendua, sentsoreak eta kontrol-unitatea barne hartzen dituen soluzioa. Salmenta horrek hasierako diru-sarrera nagusia sortzen du. Bestetik, instalazio-zerbitzua eskaintzen da, bezeroaren espazioaren ezaugarrien arabera egokitua, eta zerbitzu hori ordainketa bakarrean kobratzen da.

Horrez gain, mantentze-lanak eta sistemaren jarraipena eskaintzen dira, funtzionamendu egokia eta eraginkortasun energetikoa bermatzeko, eta zerbitzu horiek hileko edo urteko harpidetzen bidez diru-sarrera errepikakorrak sortzen dituzte. Era berean, softwarearen eguneraketek, datuen analisirako funtzio aurreratuek eta bezeroaren beharretara egokitutako konfigurazio bereziek diru-sarrera osagarriak sortzen dituzte, batez ere enpresa eta erakundeentzako kontratuetan.

-KANALAK

Gure gela klimatizatu adimenduna bezeroengana iristeko komunikazio, salmenta eta banaketa kanalak erabiliko ditugu, bezeroaren ibilbideko bost faseak kontuan hartuta.

- Pertzeptzioa fasean, sare sozialak, online iragarkiak eta webgunea erabiliko ditugu produktua ezagutarazteko, ongizatea eta eguneroko errutinak nola hobetzen dituen azalduz.
 - Ebaluazioa fasean, bezeroek webgunean informazio zehatza, bideo azalpenak eta testigantzak aurkituko dituzte, baita online aholkularitza ere zalantzak argitzeko.
 - Erosketa fasean, salmenta nagusiki webgunearen bidez egingo da, eta enpresentzat (hotelak, bulegoak, osasun zentroak) salmenta zuzena eskainiko da, harpidetza-aukerarekin.
 - Entrega fasean, sistema instalazio profesionalaren bidez jarriko da martxan, eta kasu sinpleagoetan kit modularrak bidaliko dira.
 - Azkenik, salmenta ondorengo fasean, bezeroei laguntza teknikoa, mantentzea eta software eguneraketak eskainiko zaizkie, esperientzia ona eta iraunkorra bermatzeko.
-
- Komunikazio kanalak webgunean eta sare sozialetan oinarrituko dira, produktua ezagutarazteko eta bezeroekin harremana mantentzeko.
 - Salmenta kanalak nagusiki online izango dira, webgunearen bidezko erosketa zuzenarekin, eta enpresentzat salmenta pertsonalizatua eskainiko da.
 - Banaketa kanalak instalazio profesionalaren bidez antolatuko dira, teknikari espezializatuekin lankidetzan, eta ondorengo mantentze-zerbitzua eskainiz.

-BEZEROAREKIKO HARREMANA

Bezeroekiko harremana oso garrantzitsua da gure gela klimatizatu adimendunaren proiektuan, produktua erraz eta gustura erabiltzeko. Hasieran, bezeroei azalpen sinpleak emango dizkiegu nola funtzionatzen duen sistemak, aplikazioaren bidez edo gida labur batekin. Aplikazioan bertan, tenperatura, argia eta soinua ikasteko, atsedeen hartzeko edo lo egiteko egokitu ahal izango dituzte. Arazoren bat edo zalantzaren bat badute, laguntza azkarra izango dute mezuen bidez. Gainera, bezeroen iritziak kontuan hartuko ditugu sistema hobetzeko eta erabiltzaileen beharretara gero eta gehiago egokitzeko.

-FUNTSEZKO BALIABIDEAK

- Baliabide fisikoak: gela kontrolatzeko beharrezko hardwarea, sentsoreak, gailu adimendunak eta instalazio-materiala.
- Baliabide intelektualak: softwarea, automatizazio-sistemak, datuen analisia, diseinua eta marka.
- Giza baliabideak: ingeniariak, garatzaileak, teknikariak, marketin eta salmenta arduradunak.
- Finantza-baliabideak: produktua garatzeko, instalatzeko, sustatzeko eta mantentzeko beharrezko finantzaketa.

-FUNTSEZKO JARDUERAK

Gure gela klimatizatu adimendunaren proiektuak ondo funtzionatzeko, hainbat funtsezko jarduera egin behar ditugu. Lehenengo eta garrantzitsuena sistema sortzea da, hau da, gela barruko tenperatura, argia eta soinua kontrolatzen dituzten gailuak diseinatu eta prestatzea. Horrez gain, oso garrantzitsua da softwarea eta aplikazioa garatzea, pertsonen ohiturak eta beharrak ezagutzeko eta gela automatikoki egokitzeke.

Beste jarduera garrantzitsu bat bezeroen geletan instalazioak egitea da, sistema behar bezala funtziona dezan. Halaber, arazoak konpontzea eta mantentze-lanak egitea ezinbestekoa da, zerbait gaizki badoa azkar konpontzeko. Bestalde, webgunea eta online plataforma kudeatzea ere funtsezkoa da, proiektua ezagutarazteko eta bezeroekin harremana izateko. Jarduera batzuk kanpoko enpresei utzi ahal zaizkie, , hau da, sistemaren diseinua eta funtzionamendua, ezin da kanpora eman. Jarduera guztiek helburu bera dute: erabiltzaileen ongizatea hobetzea eta gure balio-proposamena betetzea.

-KOSTU EGITURA:

Gela klimatizatu adimendunaren proiektua martxan jartzeko hainbat gastu izan behar ditugu kontuan. Alde batetik, kostu finkoak daude, hau da, beti ordaindu behar direnak: webgunea mantentzea, programa informatikoa eguneratzea eta proiektuan lan egiten duten pertsonen soldata. Bestetik, kostu aldagarriak ditugu, bezero gehiago edo gutxiago ditugun arabera aldatzen direnak, adibidez sentsoreak, argiak, soinu-sistemak, bestelako materialak eta geletan egiten diren instalazio-lanak.

Gainera, proiektuak hasieran diru asko behar du, sistema adimenduna sortzeko, probak egiteko eta beharrezko teknologia erosteko. Horrez gain, ingurumenarekin lotutako kostuak ere kontuan hartzen ditugu, energia gutxiago erabiltzeko eta geletan bizi diren pertsonen ongizatea hobetzeko. Gela gehiago instalatzen diren heinean, gastu bakoitza txikiagoa izango da, eta horrela proiektua errentagarriagoa bihurtuko da. Gure proiektua ez da merkea izateagatik nabarmentzen, baizik eta kalitate handia eta pertsonen beharrak kontuan hartzen dituelako.