

BALOREZKO PROPOSAMENA

Gazteentzat etxebizitza eskuratzea eta altzariz janzea gero eta zailagoa da, espazio txikiak eta diru-sarrera mugatuak kontuan hartuta. Gure proposamenak altzari modular, merke eta praktikoak eskaintzen ditu, erabiltzaileek nahi duten moduan konbinatzeko eta webgunean planoak PDF formatuan deskargatzeko aukera ematen du. Horrela, espazioaren erabilgarritasuna optimizatzen da, egunerokoa errazagoa bihurtzen da eta altzariak eraikitzeak autonomia eta parte-hartzea ematen du.



Iturria:Pinterest

MERKATUEN SEGMENTAZIOA

Gure altzari modular, praktiko eta merkeak gazteei zuzenduta daude, batez ere espazio txikietan edo alokairuetan bizi direnei.

Gure bezeroak, batez ere, ikasle gazteak, langileak edo diseinu moderno, praktiko eta jasangarria gustuko duten familia gazteak izango dira.

Ikasleak: Unibertsitateko apartamentu edo estudioetan bizi direnak. Ez direnak geratuko leku batean bizitzen denbora asko.

Gazte langileak: Lehen etxebizitza/alokairua edo pisu partekatuan bizi diren gazteak.

Familia gazteak: Haurrentzako logelak modu praktiko eta malguan antolatu nahi dituztenak.

Bizi-ohiturak: Espazio txikietan bizi diren gazteak, haien bizimodua autonomian, malgutasunean eta ingurumen jasangarrian oinarritzen dutenak.

Gure bezeroek autonomia, malgutasuna eta diseinu jasangarria baloratzen dituzte, euren etxebizitzetako espazioa optimizatzeko eta behar desberdinetara egokitzeko. Gure produktua praktikotasuna, prezio merkeak eta jasangarritasuna uztartzen dituen irtenbide egokia da espazio txikietan bizi diren gazteentzat.



Iturria: <https://acortar.link/VTZwzl>

FUNTSEZKO ELKARTEAK

Gure proiektua aurrera eramateko, zenbait arlotan laguntza behar izango dugu. Egur-motei, kostuei eta zuraren tratamenduari buruzko aholkuak emateko eta prototipoen aurrekontuekin laguntza puntuala jasotzeko “Ziriak Ebanisteriak” lagunduko gaitu. Bestetik, “Bilbao Ekintza”rekin lan egingo genuke laguntza eta aholkularitza ekonomiko jarraitua jasotzeko. Azkenik, gure produktuak beseroei ailegatzeko, UPS garraio-enpresarekin lan egingo genuke.

Lehen aipatutako enpresei esker, gure proiektua aurrera eramateko gai gara, beren ezagutza eta laguntzari esker.

Bazkidea	Rola
Ziriak Ebanisteriak	Egur-motei, kostuei eta tratamenduari buruzko aholkuak eta prototipoen aurrekontuak.
Bilbao Ekintza	Gazte ekintzaileentzako laguntza ekonomikoa eta aholkularitza.
Nora Oleagoitia	Zura eta haren tratamendua
Gestoria eta ekintzailatza-aholkularitza	Aurrekontuak, kontuak, paperak

Ekoizpen teknikoan eta ekonomian laguntza jasoko da, bakoitzak bere espezialitatea eskainiz.

Proiektuaren aurrerapena bermatzeko, aliantza hauen bidez baliabideak, ezagutza eta laguntza ekonomikoa eskuratzen dira; hurbilagoak diren elkarlanak (Ziriak) ekoizpenarekin lotuta daude, eta instituzionalak (Bilbao Ekintza) aholkularitza eta diru-laguntzarekin.

DIRU- SARRERAK

Beheko taulan, proiektuaren diru-sarreraren iturri nagusiak zehazten dira. Proiektuaren produktu nagusia PDF bat saltzea da, altzari modular bat muntatzeko behar diren planoekin. Gainera, zerbitzu eta aukera gehigarriak aurreikusten dira, hala nola moduluak erostea (1, 2 edo 4), bezero bakoitzaren beharretara eta lehentasunetara egokituz.

Diru sarrera mota	Deskribapena
Pdf salmenta	Gure produktu nagusia pdf-a izango litzateke, non moduluak muntatzeko planoak egongo diren.
Moduluak	Moduluak 2 edo 4 moduluko pack-etan edo banaka erosiko dira. Modulu horiekin altzairu ezberdinak sortzeko aukera egongo da.

Diru-sarrera moduan ere kontuan eukiko ditugu kanpoko diru-iturriak, hala nola, Bilbao Ekintzak gure proiektua ahalbidetzeko emango lukeen diru-laguntza.

Orduan, diru-sarrera nagusia izango dira bezeroak modu zuzenean ordaindutako produktuak (txartela, bizum, PayPal, online...).

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure **komunikazio kanalak** produktua ezagutzera emateko sare sozialak, kartelak eta webgunea erabiliko ditugu. Bidali nahi dugun mezua, altzari modular eta merke baten bidez, gazteek eta baliabide gutxiko pertsonen etxebizitza duin eta malguagoa izatea posiblea dela da. Gure tonu edo estiloa minimalista eta formala izango da. Kanal hauek gure proposamena modu argi eta erangikorrean transmititzeko aukera eskeintzen digute. Kanalen artean, honako hauek bereiz ditzakegu: **Banaketa-kanalak, Komunikazio-kanalak eta Salmenta-kanalak.**

Banaketa kanalak: Proiektu osoa webgunean bertan kudeatuko da; erabiltzaileak planoak PDF formatuan deskargatu ahal izango ditu ordainketa onartzen duenean. Ondoren, bezeroari bere produktua bidaltzeko UPS garraio enpresarekin egingo dugu lan eta haiek izango dira gure banaketa kanala, modu azkar eta seguruan egiten dutelako lan. Beste banaketa kanala webgunea da, non planoak deskargatu ahal dute bezeroak.

Komunikazio-kanalak sare sozialak eta webgunea izango dira.

Salmenta-kanalak webgunea-ren ordainketa seguruak (txartela, Bizum, PayPal, online) dira. Planoak bakarka erosi daitezke edo produktuak paketetan.

Bezeroarekiko harremana webgunearen eta Sare Sozialen bidez egingo dira, galderak, feedbacka eta laguntza teknikoa. Harremana **zuzena eta formala**, konfiantza eta profesionaltasuna transmititzeko.

Kanala	Mota	Deskribapena
“WOODGRID” webgunea	Banaketa Komunikazioa	Guri eta proiektuari buruzko informazioa izango du eta era berean produktuak erosteko erabiliko da.
Sare sozialak	Komunikazioa	Posten bidez bezero potentzialengana iristeko erabiliko da
Garraio enpresa (UPS)	Banaketa	UPS da moduluak eta muntatutako altzariak bidaltzen lagunduko digun enpresa

Bezeraengana iristeko bost faseak. Lehengoa pertzepzioa da; sare sozialak eta kartelen bidez proiektua ezagutaraztea. **Bigarrena ebaluazioa** da; webgunean produktuaren deskribapena, planoen aukerak eta prezioak ikustea. **Honen ostean, erosketa**, hau da, ordainketa seguruak webgunearen bidez egitea. **Gero doa entrega**; moduluak edo muntatutako altzariak **UPS bidez** bidaltzea, plano digitalak PDF formatuan deskargatzea. **Azkenez, salmenta ondorengoa**, bezeroak feedbacka bidali dezake, galderak egin edo plano gehigarriak erosi, harreman jarraitua mantenduz.

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure proiektuan, bezeroekin harremanak bezero berriak erakartzeko eta lehendik daudenak mantentzeko modu eraginkorrean bideratuta egongo dira.

Autozerbitzua hautatzen duten bezeroak, planoak deskargatu eta beren kabuz muntatzen dute. Planoak deskargatzen duten bezeroak **zerbitzu automatizatuak** izango dute eskuragarri, hau da: konfiguratzailerak eta gida interaktiboak.

Komunitatea lortu nahi dugu, sare sozialen bidez, erabiltzaileek hobekuntzak eta esperientziak partekatzen dituzte.

Arreta pertsonalaren aldetik, muntaketan laguntzeko edo zalantza teknikoak argitzeko egingo da.

Erlazionatzeko modu horren bidez, bi gauza lortu nahi ditugu:

- **1. Bezero berriak erakartzea:** Bezero berriak sare sozialak, webgunea eta kartelen bidez erakarriko dira, gure altzari modular, praktiko eta merkeak modu argi eta erakargarrian aurkezteko. Webgunean zerbitzu automatizatuak izango dira, bezeroek produktuak pertsonalizatzeko eta erosteko erraztasuna izan dezaten.
- **2. Bezeroak mantentzea eta haztea:** Bezeroak autozerbitzuaren bidez beren kabuz altzariak muntatu eta planoak deskargatu ahal izango dituzte, komunitate bat sortuz esperientziak eta ideia berriak partekatzeko, eta arreta pertsonal mugatua eskainiz zalantzak argitzeko.

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Atal honetan proiektuaren garapenerako ezinbestekoak diren baliabideak aurkezten dira. Baliabide hauek ez dira soilik laguntza osagarriak, baizik eta proiektuaren funtzionamendu egokia eta hazkundera bermatzen duten oinarriak. Horregatik, hauek lau kategoriatan sailkatu ditugu: baliabide fisikoak, baliabide intelektualak, giza baliabideak eta finantza-baliabideak, bakoitza bere funtzio estrategikoarekin eta proiektuaren egonkortasuna eta garapena ahalbidetuz.

Baliabide fisikoak: Altzari modularrak muntatzeko egurra, osagaiak eta tresnak erabiliko dira, eta horretarako tailerra eta produkzio espazioa izango dira eskuragarri. Halaber, ordenagailuak eta software egokia egongo dira webgunea kudeatzeko eta plano digitalak sortzeko.

Baliabide intelektualak: Diseinu modularra eta planoak baliabide garrantzitsuak dira, baita webgunea kudeatzeko eta PDFak prestatzeko ezagutza digitala ere. Proiektua garatzeko estrategiak eta marketing-ideiak osatzen dute baliabide intelektualen multzoa, negozioaren oinarri estrategikoak bermatuz.

Giza baliabideak: Taldeko kideek trebetasun eta esperientzia anitza eskaintzen dute. Horien artean daude eguraren tratamendua eta prototipoen garapena (adibidez, Nora Oleagoitia arotza), diseinu digitala eta webguneak kudeatzeko gaitasunak, ekintzailetza, salmenta eta proiektuaren antolaketa, baita profesionalen kontaktuak hornitzaile, aliatu eta erakundeekin (Ziriak Ebanisteriak, Bilbao Ekintza).

Finantza-baliabideak: Hasierako produkzioa, materialak eta tailerra finantzatzeko beharrezko dirua bilduko da, eta horrez gain, diru-laguntzak eta bestelako ekimen publikoetatik jasotako baliabide ekonomikoak osagarri izango dira, proiektuaren finantza-egonkortasuna bermatuz.

Ondorioz, baliabide hauek gabe, altzari modular **ekonomiko, moldagarri eta sozialki erabilgarria** ez litzateke martxan jarri ahal izango. Baliabide ukigarriek (material fisikoak) eta ukiezinek (esperientzia, gaitasunak, kontaktuak) proiektuaren arrakasta bermatzen dute.

FUNTSEZKO JARDUERAK

Gure proiektua martxan jartzeko, altzari modularrak diseinatzea, planoak sortzea eta webgunean deskargatzeko moduan eskaintzea dira funtsezko jarduerak, baita sare sozialetan promozioa egitea eta bezeroei arreta ematea ere. Lan hauek diseinu-taldeak, marketin arduradunak eta informatikak kudeatuko dituzte, bakoitzak bere trebetasun espezifikoak erabiliz eta astean behin egingo diren bileren bidez antolatuta.

Jarduera ezinbestekoak dira diseinua, planoen eguneraketa eta webgunearen funtzionamendua; bigarren mailako baina lagungarriak dira promozio kanpainak eta erabiltzaileekin harremana. Arrakasta, planoen deskargen kopuruaren, sare sozialetako parte-hartzearen eta bezeroen iritzien bidez neurtuko dugu, eta horri esker gure altzari modular merke eta praktikoa gazteen beharretara egokituta eskaintzen jarraituko dugu.

Ekoizpena: Ekoizpen-prozesuan altzari modularak diseinatzea eta muntatzea funtsezkoa da, baita planoak sortzea eta webgunearen bidez deskargatzeko prest jartzea ere. Gainera, prozesu horretan beharrezkoak diren know-how eta trebetasun espezifikoak mantendu behar dira, ezin direlako beste enpresen esku utzi, enpresaren balio-proposamena eta kalitatea bermatzeko.

Arazoak konpontzea: Bezeroen zalantza teknikoak eta muntaketa-arazoak azkar eta eraginkortasunez konpontzea ezinbestekoa da. Horrek produktuen kalitatea eta erabilgarritasuna bermatzen laguntzen du, bezeroen feedbackari jarraituz eta esperientzia positiboa sustatuz.

Plataforma eta sareko jarduerak: Webgunea kudeatzea barne hartzen du ordainketa seguruak egitea, PDF deskargak eskaintzea eta produktuen informazioa eguneratzea. Aldi berean, sare sozialak eta marketin digitaleko kanpainak erabiltzen dira bezero berriak erakartzeko eta komunitatea sustatzeko, enpresaren presentzia digitalean indarra emanez.

Externalizagarria edo ez externalizagarria: Jarduera batzuk kanpoko zerbitzuen bidez egin daitezke, hala nola bidalketak UPS bidez edo marketin kanpainak. Hala ere, diseinu modularra, prototipoak eta planoak ezin dira

externalizatu, enpresaren know-how eta balio-proposamena bermatzen duten jarduerak direlako.

Horregatik, jarduera hauek ezinbestekoak dira gure altzari modular **merke, praktiko eta gazteen beharretara egokitua** eskaintzeko. Lehenetasuna ekoizpenak eta web-plataformaren kudeaketak dute, jarduera osagarriak (marketina, delivery) proiektuaren arrakasta handitzeko lagungarriak dira.

1. KOSTU EGITURA

Balioan oinarritutako negozio-eredua

Enpresaren interes nagusia ez da kostuak minimizatzea, baizik eta bezeroarentzat balioa sortzea, bere produktu edo zerbitzuen kalitatea, marka eta abar zainduz. Gainera, pertsonalizazio maila altua eskaintzen dute. Adibidez, luxuzko hotelak kategoria horretan sartuko lirateke, eskaintzen dituzten zerbitzu eta esperientzia eskusiboengatik.

Balioan oinarritutako enpresa batek bezeroak erakarri nahi ditu kalitateagatik edo ospeagatik; kostuetan oinarritutako enpresa batek, berriz, lehiakideak baino merkeagoa izan nahi du.

Kostu finkoak: Proiektuaren hasieran tailerra eta produkzio espazioa erabiliko dira, alokairurik gabe, aurrezkiak eta utzitako espazioak baliatuz. Halaber, webgunearen hostinga eta plataformaren mantentzea kostu finko garrantzitsuak dira. Taldeko kideen soldata ere kontuan hartu behar da; hasieran boluntario lanak edo ordainketa txikiagoak erabil daitezke, proiektuaren finantza-oinarria errazago bermatzeko.

Kostu aldagarriak: Moduluak muntatzeko materialak, hala nola egurra, osagaiak eta tresnak, kostu aldagarriak dira. Halaber, planoak PDF formatuan prestatzeko softwarea eta kudeaketa, bidalketa eta logistika, eta marketin-kanpainak (sare sozialak, publizitatea eta kartelak) barne hartzen dira, bezero berriak erakartzeko eta produktuak merkaturatzeko.

Kostu zuzenak eta zeharkakoak: Kostu zuzenek materialak, bidalketa eta webgunearekin lotutako zerbitzuak barne hartzen dituzte, produktu bakoitza ekoizteko eta entregatzeko beharrezkoak. Kostu zeharkakoak, berriz, marketin-kanpainak, prestakuntza eta administrazioa bezalako jarduera orokorrak dira, proiektuaren eguneroko funtzionamendua bermatzeko.

Eskala- eta hedapen-ekonomiak: Materialak kantitate handiagoan erosten badira, kostuak modu esanguratsuan murriztu daitezke, eskala-ekonomien bidez. Produktuak eta webgunea beste merkatuetara zabalduz gero, kostuak handitu daitezke, baina bezero-kopuru handiagoak balio gehiago sortzen du, hedapen-ekonomien efektua aprobetxatuz.

Inbertsio hasierakoaren ideia: Tailerra, materialak eta webgunearen diseinua abiarazteko diru-laguntzak eta aurrezki pertsonalak erabiliko dira. Proiektuak hasieran inbertsio garrantzitsua eskatzen du, batez ere materialak eta prototipoak garatzeko, baina horrek etorkizuneko diru-sarrera errepikariak sortzeko oinarriak jartzen ditu.

Ingurumen-kostuak: Proiektuak ingurumen-kostuak ere baditu, altzariak ekoizteko erabiltzen den egurra eta materialak barne, baita bidalketak eta logistika ere. Ingurumen-inpaktu hori murrizteko neurriak hartu daitezke, adibidez material jasangarriak erabiltzea, ekoizpen-prozesuak optimizatzea eta bidalketak modu eraginkorragoan antolatzea, proiektua jasangarriagoa eta ingurumenarekiko errespetuzkoagoa bihurtuz.

Ondorioa: Kostu-egitura honen bidez, proiektuak **balio handiko altzari modularak eskaintzea** ahalbidetzen du.