



TXOPETARRAK

2025

TXOPE-TEX TXOSTENA

AURKIBIDEA

1.SARRERA

2.BALOREZKO PROPOSAMENA

3.MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

4.FUNTSEZKO ELKARTEAK



5.DIRU-ITURRIAK

6.KANALAK

7.BEZEROAREKIKO HARREMANAK



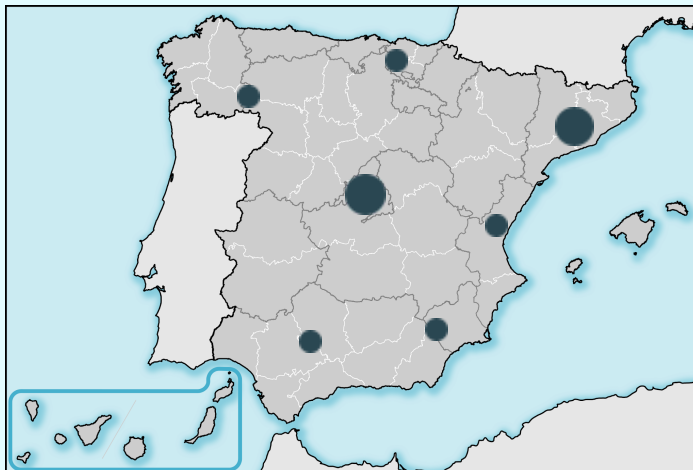
8.FUNTSEZKO BALIABIDEAK

9.FUNTSEZKO JARDUERA

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, plantilla handitzea eta baita saltzeko puntuak. Oraingoz, penintsulan bakarrik eskuratu daitezke gure produktuak, aipatu beharreko puntu garrantzitsuak, Bilbo, Bartzelona eta Madril.

BALOREZKO PROPOSAMENA

Txope-Tex-arekin akatsak berehala zuzendu ditzakezu, zuzentzaile bat bilatu behar 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.

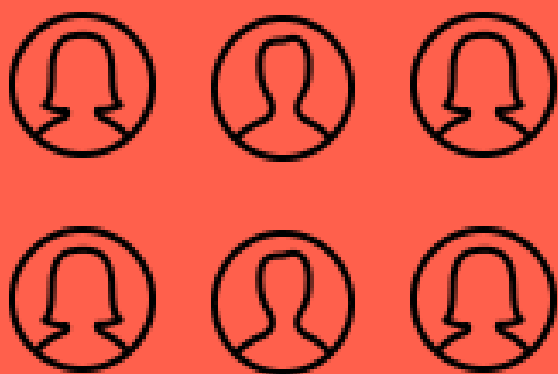


Gure produktuaren balio esanguratsuena argi eta garbi nobedadea dela esango genuke. Merkatuan ez dago horrelako produktu bereizgarri eta ingeniosorik, hau da, TxopeTex da mundu-mailan produktu hau ekoizten duen enpresa bakarra. Zihur gaude eskola guztietan arrakastatsua izango dela, zeren eta gazteen artean gauza berriak oso errex saltzen dira, adibidez, 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 eduki 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 haur hezkuntzan, 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 jarduera 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 etengabe 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 enpresarekin 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 prozesu osoa menderatzen dute, materialen hautaketatik 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. Gainera, Qingdao Aton Stationery-k eskaintzen duen pertsonalizazio-gaitasunak aukera paregabea ematen digu. 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.