

Zer etorkizun du ohiko merkataritzak?

Teknologia berriek zeharo aldatu dituzte kontsumitzeko ditugun ohiturak. Eta ondorioz, ohiko dende teknologia berrien alde apustu egin behar izan dute beren etorkizuna ziurtatzeko.

Gaia lantzeko ariketa hauek proposatzen dizkizugu:

- Irudiek iradokitakoa adierazi eta ohituren arabera sailkapena egin.
- Audioa:
 - Entzun aurretik, galderari erantzun eta ondoren egiaztatu.
 - Entzun berriro audioa eta bikoteka erantzunak adostu.
- Binaka, gaiari buruzko galderei erantzun ondoren, bi taldetan bildu eta onura eta arriskuez hitz egin.



Kontsumitzeko ohiturak

Internetek gure kontsumitzeko ohiturak aldatu ditu.



Zer iradokitzen dizute irudi batek eta besteak? Osatu zerrenda:

- Erosotasuna
- Aukera zabala
- ...

Zuk zer-non erosten duzu? Osatu eta antolatu zerrenda bikoteka:

	Internet bidez	Aurrez aurre: dendan, azokan ...
● Sarrerak		
● Jaki freskoak		
● ...		
● ...		

Merkataritza elektronikoa

Audio honetan Aitor Artolari, VE Global-eko zuzendariari, egindako elkarrizketa-zati bat entzungo duzu.

VE Global-ek enpresa edo dendari txikiei interneten aritzeko tresnak eskaintzen dizkie.

Entzun aurretik, erantzun galdera honi, eman zure iritzia:

Enpresa honek denda eta enpresa txikiei web bidezko zerbitzuak eskaintzen dizkie.

Zertarako?

Erantzuteko erabili aditz hauek:

- HOBETU: *Salmentak hobetzeko*
- IGO:.....
- ERAKARRI:.....
- ERRAZTU:.....

Egiaztatu erantzunak transkripzioan.

<https://labur.eus/UFKaR>



Entzun ondoren, adostu bikoteka galdera hauen erantzunak.

- Amazon gaur egun salmentetan enpresa garrantzitsuena bihurtu da. Zergatik?
- Nolakoa da online bezeroa?

.....

.....

.....

Errepasatu transkripzioa erantzuna zuzenaren bila.

Ohiko denden etorkizuna

Bikoteka erantzun labur galdera hauei:

- Gogoratu on-line egin duzun azken erosketa. Zer izan zen?
- Zer onura edo arrisku ditu on-lineko salmentak eroslearentzat?
- Eta merkatarearentzat?

Osatu eta sailkatu kontzeptu hauek **onura** eta **arriskuen** artean, kontuan hartuz:

- **Norentzat:** dendariarentzat, bitartekariarentzat, bezeroarentzat...
- **Kanala:** interneta, merkataritza gunea, denda txikia...

- Harremana eta komunikazioa
- Iruzur egiteko arriskua
- Produktuen aukera zabalagoa
- Erosteko modu eroso
- Produktuen eskaintza erakargarriagoa
- Bezero gehiagorengana iristeko modua
- Salmenta-gastuak
- ...



Merkataritza elektronikoa	
Onurak	Arriskuak
● ...	● ...
● ...	● ...
● ...	● ...
● ...	● ...



Bildu zaitezte bi taldetan. Batetik, zerbitzuak on-line kontsumitzeko ohitura duzuenak, eta bestetik, ohiko dendetan kontsumitzea nahiago duzuenak. Azaldu bikoteka landu dituzuen ideiak eta ondorioak.

TRANSKRIPZIOA

MANU ETXEZORTU.- Bilboko estudioetan daukagu Aitor Artola. Aitor, ongi etorri Euskadi Irratira.

AITOR ARTOLA.- Eskerrik asko.

MANU ETXEZORTU.- Bueno, zu zara... Bueno, guk esango dugu irakurtzen den bezala. VE Global enpresako Bilboko zuzendaria, ezta? Esplika iezaguzu zer egiten duzuen VE Global enpresan? Zer eskaintzen duzue? Zerbitzu aurreratuak. Zer da hori?

AITOR ARTOLA.- Guk egiten dugun lana da e-commerce edo denda on-linetan. Eta eskaintzen ditugu zerbitzuak e-commerce horretan ba erabiltzailearen eta web-orriaren artean, e-commerce-aren artean ba nolabaiteko erlazio hobeago bat izatea. Horrelako zerbitzuak eskaintzen ditugu, eta horretarako, ba azkenean teknologia digital aurreratuen beharra izaten dugu, ez? Horrekin egiten dugu lan.

Azkenean gure helburua da ba laguntzea ba denda txikiei. Bueno, txikia esaten dugunean, gaur egun denda handiena bakar bat da, ezta? Amazon-ekoa. Beraz, guk eskaintzen dieguna da zerbitzuak, ba erabiltzaile berriak edo **erosle berriak erakartzeko**, eta gero, behin erosketa-prozesua hasten denean, ba nolabait, rekomendazioen (gomendioen) bidez eta antzeko laguntzaren bidez, ba **errazteko erosketa-prozesu guzti hori**. Horri esker, **salmentak igo** diren oinarria dago, ezta?

MANU ETXEZORTU.- Aipatu duzu Amazon. Amazon da komertzio elektronikoan jaun eta jabe, ezta?

AITOR ARTOLA.- Hori da.

MANU ETXEZORTU.- Ikaragarria da bere, bere arrakasta. Nola lortu duen dena dominatzea. Gainontzeko enpresei, jakina, tokiren bat geratuko zaie. Baina gero eta txikiagoa?

AITOR ARTOLA.- Nik uste hor, azkenean, Amazonek daukan aurrerakuntza handiena teknologia da, teknologia digitalak, ezta? Beraz, denda txiki batentzat ez dago horrelako aukerarik. Beraz, hori, nolabait, teknologia horiek eskaintzea, hori da gure lana. Eta horren beharra izango da, nolabait, aurrera atera nahi badute. Bestela, nahiko zaila izango da, zertako (sic) (zergatik) Amazon geroz eta gehiago inbertitzen ari da mundu honetan, teknologia digitaletan. Beraz, nolabait mugitu beharra dago, bizi izan nahi bada mundu honetan, ezta?

ESTHER MOYUA.- Aitor, nola deskribatuko zenuke on-line bezero bat? Perfil zehatzak duten pertsonak dira, edo gaur egun edonor da on-line... ?

AITOR ARTOLA.- Nik uste edonor,

ESTHER MOYUA.- ...bezeroak?

AITOR ARTOLA.- edonor dela. Azkeneko berriak edo esaten ari dira baita. Bilbon bertan irakurri nuen aurreko astean uste dut., ba Bilbon bertan dendak, denda fisikoak geroz eta salmenta gutxiago dituztela, ba mundua, jende gehiena internet eta horren bitartez ari delako erosketak egiten, ez?

MANU ETXEZORTU.- Erosi ere edozein gauza erosten da? Edozer erosten da?

AITOR ARTOLA.- Ba gaur egun nik uste baietz. Ez dago... Edozein denda batek, berdin du ze sektore, bai finantzak direla, edo bai denda normalak direla, guztiak ari dira beren zerbitzuak ba interneten saltzen, ezta? Beraz, beste kanal bat da, salmenta-kanal bat, eta hori hortxe dago, eta geratzeko dago hemen.