

# 1. ARDANDEGIAK

## NEGOZIOAREN DEFINIZIOA

Ardandegia kalitatezko ardoak eta beste denda batzuetan nekez aurkitzen diren ardoak saltzen diren denda da; izaera eksklusiboa duten beste edari alkoholodun batzuk ere saltzen dira: malta-whiskia, gama altuko xanpainak eta koñakak, etab.

## MERKATU-DATUAK

### □ *Eskaeraren azterketa*

Espanian 2001. urtean izandako ardo-kontsumoaz Nielsen txostenak dioenez, kontsumoa igo egin zen: 615 milioi litro 2000. urtean eta 646 milioi 2001ean. Ardandegien alde esan behar da deiturazko jatorria duen ardoa, hau da, kalitate-parametro batzuek babestutakoa, gero eta gehiago kontsumitzen dela mahaiko ardoaren kaltetan. Jatorrizko Deitura (JD/DO) duen ardoaren erosketa %15 igo da, eta mahaiko ardoaren kontsumoa, hiru laurdeneko botilatan, %5 bakarrik igo da. Ehunekoetan, espainiarrek edaten duten ardoaren %39,1 JD/DO ardoak dira; %26,6 mahaiko edo norberaren herrialdeko ardoak, hiru laurdeneko botilatan; %33,2 mahaiko ardoa, litroko botilatan, eta %1 botilatxoetan. Errioxako ardoa da Espainian saltzen diren JD/DO ardoen %37,7; gero, baina distantzia handira, Valdepeñas, %9,9. Hirugarrena Nafarroakoa %7,3. Laugarrena Penedes %7,2. Gero, Mantxa %4, Ribera de Duero %3,9, Ribeiro %3,8 eta Rueda %3,6.

Nekazaritza, Elikadura eta Arrantzako Ministerioak kalkulatu duenez, ardo-kontsumoa pertsona eta urteko 21 eurokoa izan zen 2001. urtean. Bestalde, Espainiaren iparraldean, batez ere Euskal Autonomia Erkidegoan, Nafarroan, Errioxan eta Gaztelaren iparraldean beste eskualdeetan baino ardo gehiago edaten da. Eskualde hauetan bakarrik Espainian merkaturatutako ardo guztiaren ia erdia edaten da. Eusko Jaurlaritzaren txostenaren arabera, 2001. urtean markak hautsi zituen euskal mahastizaintza eta ardogintzak. 62 milioi litro ardo saldu ziren, 83 milioi botilatan. Hauetako gehienak (81 milioi) Araban eta La Riojan egiten den Errioxa Jatorrizko Deituradun ardo-salmentak izan ziren. Eusko Jaurlaritzako Nekazaritza eta Arrantza Sailaren azken datuen arabera, Arabako biztanleen zati garrantzitsu bat, zehatzago esanda 1.900 pertsona, guztiz edo neurri batean mahastizaintzan ari da. Talde horri inguruko 120 bodega edo upategietan lanean ari diren beste 1.550 lagun gehitu behar zaizkio.

Uste da Euskal Herriko ardo-kontsumo handi honek izango duela klimarekin zerikusirik. Iparrean, hotzagoa eta euritsuagoa denez, nahiago da ardo beltz on bat edan freskagarri bat baino; hego eta ekialdean, leku beroagoak izanik, garagardoa da erregina. Beste faktore bat gastronomia da. Iparraldean, sukaldaritza hain indartsua izanik, osagarri ezin hobea da ardoa.

Milaka urte dira ardoa edaten dela, baina egia esateko azken urteotan produktu honek gero eta interes handiagoa sortu du; izan ere, osasun-ikerketak egin dira eta ikusi da bere neurrian jarraitutasunez edatea onuragarri dela pertsona heldu eta osasuntsuentzat.

Gaur egun ardoaren sektorea inoiz baino dinamikoago eta irekiagoa da, eta horrek eragina du merkaturatze-arloaren —eta beraz, ardandegien— dinamika eta hazkunderan:

- Kontsumitzaileak gero eta informazio eta jakintza handiagoa du, eta eskatu ere gero eta maila handiagoa eskatuko du. Informazioaren teknologia berriak, adibidez Internet, erabakigarriak izango dira horretan.
- Prezioak jaitsi edo/eta zabaldu egingo dira kalitatezko ardoen segmentuan. Kontsumitzaileak ardo hobeak prezio hobeagoan aurkitu ahal izango ditu.
- “Jatorrizko Deitura” kontzeptua ez da hain garrantzitsua izango da kontsumitzailearentzat ardoa aukeratzeko unean. Ardandegiek zeregin garrantzitsua izango dute edozein herrialdetako ardoak eskaintzeko, kalitatezko produktuak prezio interesgarrietan, bezeroari dastatzeko aukera erraztuz.
- Mahastizaintza eta ardogintzako turismoa gehitzea. Jarduera hau oraindik gutxi garatua da eskualde askotan, nahiz eta bestela bisitari asko izan aisia eta kultur aldetik.

## ENPRESA-PLANA

### □ *Produktuak/Zerbitzuak*

Eskaintzen den zerbitzua ardorik onenak merkaturatzea da, kasu askotan lortzen zailak direnak, eta bezeroaren gustu eta premien arabera ardorik egokiena aukeratzeko aholku ematea.

Erosketa-funtzioa garrantzi handikoa da. Alde batetik, ongi ezagutu behar dira bertako kontsumitzaileen, eta batez ere eskaera industrialaren, zaletasunak, ez erosteko gero saldu ezingo den ardo-kopururik. Bestalde, merkatuaren joerak, produktu berriak (ekoizle diren eskualde berrietako ardoak) eta prezioak jakin behar dira.

Eskaera industrialari begira, oso garrantzitsuak izango dira eskain genitzakeen balio erantsiko zerbitzuak. Zerbitzu hauetan joera berriei buruz aholku ematea edo garraioa sartzan da, besteak beste, eta aparteko hornitze-kasuetan premiazko zerbitzuak eskaintzea da besteengandik bereizteko modu bat.

### □ *Sustapena*

Bi segmentu daude ongi bereziak:

- Alde batetik, azken kontsumitzaileak, ardo on bat dastatzeko zaletasuna dutenak. Kontsumitzaile hauek erosmen handia izaten dute eta erdi- edo goi-mailako kultura. Ardandegiko ardo-kultura sofistikatua izaten da. Horregatik, profesional autonomoen taldeengana (abokatu, sendagile,

arkitekto, ekonomialari eta abarregana) zuzenean bideratutako marketina bide ona izaten da.

Tokian tokiko komunikabideak (irratia, aldizkariak eta telebista) egokiak dira bi une hauetan: jarduera abian jartzerakoan eta Eguberrietako kanpainan.

Bezeroa geureganatu ondoren, harreman-marketinaren erabilera trinkoa funtsezkoa da. Harreman estua izan behar da bezeroarekin: eskaintzak aurkeztu, produktu berriak aurkeztu, dastapenetara gonbidatu, dastatze-ikastaroak, urteurrenetan zoriondu... edozein aitzakia da ona berarekin komunikatzeko.

Internet gorantz doan baliabidea da, nahiz eta ardanegi batentzat funtsezkoa izan gizarte-jarduera sustatzea bere negozioaren inguruan.

Batak besteari gomendatzea oso garrantzitsua da herri-mailan.

- Bestetik, eskaera industrial dago, baita landa-ostatuena eta bai lau eta bost izarreko hotelena, baita gama altuko jatetxeena ere.

Negozia abiatzeko unean zuzeneko marketina egin behar da, eta jatetxeetako erosketa-arduradunari, hoteleko zuzendariari edo “*food & beverage*” arduradunari bisita pertsonala eginez sendotu behar da hori. Maila honetan ere garrantzitsua da batak besteari gomendatzea, informazio asko trukatzeko baita arlo honetako profesionalen artean.

### **Plan Operatiboa**

#### □ *Lokala eta kokapena*

Ardandegia, ahal bada, erdi- edo goi-mailako erosmena duen jendea bizi den lekuan kokatu behar da, edo ohiko merkataritza-gune batean.

#### □ *Ekipamendua*

Lokalaren dekorazioak merkaturatzen dugun produktuaren arabera izan behar du: giro atsegina (musika klasikoa...), kolore leunak... bezeroak eroso sentitu behar du bere burua. Erakusleihoak garrantzi berezia du: “izar” produktuak jarri behar ditugu bertan, nahiz eta jakin eguzki-izpiek kalte egin diezaieketela.

Ardandegi on batean beharrezkoak dira:

10. Erakusketa-leku egokia, bereziki zainduz tenperatura egokia (17-18 gradu) eta eguzki-izpiek ez dezatela botila jo.
11. Gune berezia ardorik onenak jartzeko.

12. Dastatze-gunea ere komeni da, baita taberna txiki bat ere (aski da barra ongi dekoratua), non ardoak dasta daitezkeen gazta on baten laguntzarekin.
13. Sotoa eta biltegia.

### **Giza baliabideen plana**

- Ez da titulazio berezirik behar txikizkako arandegi bat abian jartzeko, baina garrantzitsua da bezeroa zerbitzatzeko teknikak ezagutzea eta txikizkako merkataritzari dagozkion salmenta eta merchandising-a. Gutxienez bi saltzaile behar dira eta txandak ezarri merkataritzaren ordutegia betetzeko. Merkataritzak bere hitzarmen kolektiboa du.
- Gure saltzaileek oso ongi prestaturiko profesionalak izan behar dute, produktu sofistikatuak merkaturatu behar ditugu-eta; produktuak oso ondo ezagutu behar dituzte eta egoki erabiltzen jakin. Inoiz ez dezatela ahaztu gure bezeroak oso zorrotzak izango direla, ez bakarrik produktuaren ezagutzari buruz, baita bezeroari eskainitako arretaren aldetik ere.
- Produktua ezagutzea funtsezkoa da.

### **Inbertsio-plana**

Hasierako inbertsioa 48.000 eta 81.000 euro artekoa izango da, gutxi gorabehera banaketa honekin kontu-sailen arabera: lokala berritzea, altzariak eta ekipamendua (15.000-30.000 euro), segurtasuneko stocka lortzea (15.000 euro), alokairua eta esku-aldaketaren ordainketa (12.000-30.000), eraketa-gastuak eta gastu arruntetarako maniobra-funtsa (6.000 euro).

Garapen-en elkartutako agentzietan autoenplegurako orientabide- eta laguntza-zerbitzuak eskaintzen dira.

<http://www.garapen.net>

### **Administrazio-izapideak**

**EAE:** Administrazio-prozedura hauek jarduera bat abian jartzeko sektoreka dauden laguntzak eta egin beharreko izapideak azaltzen dituzte.

<http://www.ej-gv.net/m20/M20BusquedaProcedimientosServlet?Cmd=listarAyudas&lenguaje=es>  
<http://www.ej-gv.net/m20/M20BusquedaProcedimientosServlet?lenguaje=es&EstadoVigencia=1>

## Enpresa bat sortzeko informazio osoa

<http://www.creaciondempresas.com/>

## Laguntzak, diru-laguntzak eta bekak

Espania. Herri Administrazioen Ministerioa.

Estatuko Administrazio Orokorrak eta Autonomia Erkidegoek deitutako laguntza, diru-laguntza, beka eta sariei buruzko kontsulta lagundua, baita Europako Batasunak eta Toki Administrazioak deituriko batzuei buruzkoa ere.

## Izapide bereziak

Ardandegiek legeria berezia dute edari alkoholunen salmentari dagokionez. Eusko Legebiltzarra laster hasiko da Mahastizaintza eta Ardogintza Antolatzeke Legearen proiektua bideratzen, eta honek Euskadin ardoak ekoitzi eta merkaturatzeko prozesu guztia arautzea du helburu. Lege honek Mahastizaintza eta Ardogintza hasieratik bukaeraraino arautu nahi du, eta ez merkaturatze-alderdiak bakarrik Espainiako estatuan gertatzen den bezala.

## **IDEIAK ETA ARRAKASTAREN GAKOAK**

- Ardoa dendan kontserbatzea oso garrantzitsua da eta Espainian ez dira oso egoera onean gordetzen ardo-botilak dendan, ezta dendarik garestienetako gehienetan ere, ardo eta alkoholak bakarrik saltzen dituzten gehienak barne. Gogora ditzagun ardo-dendak bete beharko lituzkeen arauak. Denda osoak beti 17-18 gradutik gora igo gabe egin beharko luke beti. Botilak, merkeenak izan ezik, eta horrexegatik mugimendu azkarrenakoak, etzanda eduki behar dira. Ardo oparoez ere ez daukate etzanda egon beharrik. Ardorik zaharrenak eta kalitate handienekoak aparteko armairu edo gelatan edukitzen dira, ez 13 gradu baino gehiagotan, eta ilunpetan. Hezetasunak %70etik gorakoa izan behar du. Bibrazio edo dardarak kostatuta ahala kostatuta saihestu behar dira.
- Erosketa-funtzioa funtsezkoa da eta joerak ezagutu behar dira: Feria edo azokak bisitatu behar dira: Ardoaren Nazioarteko Erakusketa Madrilen, Alimentaria Bartzelonan, Gourmet-en Elkartearen Nazioarteko Erakusketa Madrilen, Intersuc Parisen, Cibus Parman, Anuga Kolonian, Saveur Erakusketa eta SIAL Parisen, eta hiri nagusietan (Madril, Bartzelona, Paris...) nahitaezko erreferentzia diren ardandegiak; aldizkari espezializatuen harpidetza egin behar da (Sibaritas, Sobremesa, Mi Vino, Sumillierren elkartearen aldizkaria...).
- Internet bidezko apustua osagarri interesgarria da, batez ere bezeroekin harreman-e-marketina izateko.

- Behar diren baimenak lortuta, ipini taberna bat ardoaren osagarri diren elikagaiekin (gaztak, urdaiazpikoak, iberikoak, pateak...), horrek bezeroarekiko harremana sendotu eta jendea erakartzen baitu dendara.
- Dastatze-gela ere osagarri oso interesgarria da besteengandik bereizteko.
- Garrantzitsua da arandegiaren inguruan gizarte-taldeak sortzea dakarren guztia: dastatzeak, dastatze-ikastaroak, upategietara bisitak... bai partikularrentzat eta bai jatetxe eta hotelen arduradunentzat.
- Balio erantsiko zerbitzuen garapena jatetxe eta ostalaritza-mundurako oso interesgarria izan daiteke: presazko garraioa, neurrira egindako eskariei erantzutea, botilak eskariaren arabera etiketatzea...
- Prezio-politika desberdinak antolatu behar dira partikularrentzat eta industri arloarentzat.
- Interesgarria da leialtasun-planak garatzea pizgarri ekonomikoak eta bestelako pizgarriak eskainiz: upategietara bidaiatzeko gonbitak, dastatze-gonbitak, aldizkarien doako harpidetzak...
- Osagarri gisa, ardoen salmenta likore eta kalitate handiko beste edari alkoholduen salmentarekin batera egitera komeni da.
- Garrantzitsuak dira bezeroari aholku pertsonalak eta bere gustuen araberako gomendioak ematea: erosketa-esperientzia pertsonalizatzea garrantzitsua da bezeroarentzat. Gure arandegian berezia dela sentitu behar du bezeroak.

#### **HELBIDE INTERESGARRIAK**

[http://www.fcavn.es/f\\_sector55.html](http://www.fcavn.es/f_sector55.html)

<http://www.neptuno.net/vinos/vinformes.html>

<http://www.terra.es/alimentacion/articulo/html>

<http://www.alimarket.es>