

AURKEZPENA

Andrea Lopez, Anne García, Gorka Soto eta Itsaso Markina gara, Bilboko gazte talde bat, eta ditugun ideia berriez baliatuz, produktu hau sortu dugu.

Orain dela urte eta erdi, lagun bat bidaiari joan zitzaigun Argentinara. Hara heldu zenean, deitu egin zigun eta nezeserrian hortzetako pasta apurtu zitzaiola kontatu zigun, horren ondorioz, arropa guztiak eta zapatak pastas bete zitzaizkion.

Taldekideak, pentsatzen hasi ginen zelan aurre egin genezakeen askotan gertatzen den arazo horri. Eta sortu dugun produktua, bururatu zitzaigun.



Taldekideak pentsatzen dugu pasta eta hortz-eskubila batera izateak, bizitza errestuko diola gizarteari. Gainera umeei, gure produktua dibertigarria denez, hortzak garbitzea jolas modukoa dela pentsatuko dute.

BALOREZKO PROPOSAMENA

Alde batetik, pasta eta hortz-eskuila bi aldetik izatea gauza gehiegi izatea da. Bestetik, ume txikiek arazoak izaten dituzte hortzetako pasta-botetatik pasta ateratzeko.

Horregatik guk, arazo horri aurre egiteko eta hortzak garbitzea erosoagoa izateko produktua sortu dugu.

Txikiei erresago egingo zaie hortzak garbitzea eta gainera, dibertigarria egingo zaienez gure produktua erabiltzea, hotzak gehiago garbituko dituzte.

Honez gain, adibidez, bidaiari zoazenean pasta eta hortz-eskuila eramanez, gure produktua eramanda, leku gutxiago okupatuko du eta toki gehiago edukiko dute erosleek beste gauza batzuentzako.

Bezeroek gure produktua erosi nahiko dute erabilgarria eta berrikuntza bat izango delako, eta lana errazten dielako.

Gure balioa kualitatiboa izango da, produktu, lana errazteko izango delako.

Borobilduz, gure balorezko proposamena, biztanleen bizitza, modu batean erraztea da.



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure produktua edozein adinako pertsonak erabili dezakete. Baina gehien bat umeentzako izango da. Horretarako, txikientzat produktu berezia egingo dugu. Animalien edo argazki bizidunen irudiak dituzten eskubilak egingo ditugu.



Produktuak, pasta mota desberdinak izango ditu. Pertsona ezberdinen ahoko arazo desberdinei aurre egiteko. Pasta hauek hiru motatakoak izango dira:

Anti txantxarrak. Hartz-txantxarrari aurre egiteko pasta berezia da. Bere osagaien artean, fluor kantitate handia dauka.

Anti-lertzoa. Normalean baino lertzo gehiago duten pertsonentzat gomendatzen da. Pasta honek, lertzo kantitatea asko murrizten du.

Zurizaileak. Hartzak garbitu eta zuriagotzen dituen pasta da.

Hartz-anti sentikortasuna. Pertsona askok, hartz sentikortasuna sufritu egiten dute.



Produktu honek, oso desatzegina den sentikortasun hori murrizten du eta hortzak txantzarretatik babesten ditu.

FUNTSEZKO ELKARTEA

Gure proiektuak funtziona dezan hortzetako pasta prezio eta kalitate onean salduko digun hornitzailea bilatu behar dugu. Hainbat hornitzailekin hitz egin dugu, eta azkenean, **Oral B** eskaintzen digu produkturik onena.

Taldean, hainbat konfiantzazko pertsonak ditugunez, hortzeko eskuila diseinatzen lagunduko digute.

Vitisko enpresa ere kontaktatu dugu beraiek materiala saltzeko, azkenean adostu eta eskuilaren burua eta kargadorea prezio merkean salduko digute.

Gure enpreak nahi duena da kalitate oneko gauzak, eta horregatik enpresa hauek kontratatu ditugu.



DIRU-ITURRIA

Guztira, diru asko beharko dugu enpresarekin hasteko, bereziki, 61430€. Lau zatitan banatzen badugu, bakoitzak jarri behar duena, 15.357,5€ da. Diru kantitate hori ez dugunez, laguntza eskatu behar izango dugu. Hasteko, bankuari kreditu bat eskatuko diogu, 50.000 eurokoa. Kreditua 5 urteko denboraldian itzultzeko jarriko dugu eta %5 ko interesak. Pentsatzen egon gara eta bakoitzak aurreztuta daukan dirua jarriko dugu eta horrela hasiko gara enpresarekin, bakoitzak, 2.900€ jarri beharko ditu.

Gure produktua, bakarrik 9,98€-tan salduko dugu. Baina arrakasta badu, prezioa pare bat euro jaitziko dugu.

Interneten salduko dugun produktua, hasieran erosleek txartelaz edo paypal-es ordaindu ahalko dute. Negozioak funtzionatzen badu, azkenean ere, supermerkatutan saltzen hasiko gara.

KANALAK

Hortz eskuilak banatzeko eta ezagutzen emateko 3 kanal desberdinak erabiliko ditugu:

-**Komunikazio-kanalak**: Ezagutzen emateko, iragarkiak egingo ditugu, telebistan (Telebilbao,TV3,Telecinco), interneten (gure web-an, aplikazioetan eta beste web batzuetan) eta irratan aterako ditugu (Los 40, EITV irratia, Maxima fm).

-**Banaketa kanalak**: Norberaren etxera eramateko metodo batzuk erabiliko dugu: Maritimoa (kontainers eta paketeen bidez), airetik (dron-ak, hegazkinak) eta lurrez (furgoneta, kamioiak, autoak...).

-**Salmenta-banaketa**: Saltzeko metodo hauek erabiliko ditugu: Super-merkatuaren bidez, beherapenen bidez eta zozketen bidez.



BEZEROAREKIKO HARREMANA

Hasteko, gure produktua pertsonak ezagutzeko, flyersak banatuko ditugu hainbat hirietan. Horretaz gain, dentistei gure produktua erakutsiko diegu haien bezeroei gure produktua gomendatzeko.

Bezeroarekiko harreman estua edukitzen saiatuko gara, horretarako harreman pertsonala izango dugu haiekin .

Hasiera interneten bidez bakarrik salduko ditugu produktuak, horretarako, webgune bat sortuko dugu:

www.AGAIE.net

Webgunean, produktuaren argazkiak eta erabilpenak jarriko ditugu, eta hasieran gure argazki bat jarriko dugu webgune fidagarriagoa iruditu dezan.

Bezeroren batek produktuari buruz arazoren bat badu, badaezpada, telefono zenbaki bat eta mezuak bidaltzeko email bat jarriko ditugu. Telefonoa automatikoa izango da, eta bezeroek dituzten zalantzak argituko dizkie.

Gure produktuak arrakasta izaten badu, supermerkatuan saltzen hasiko gara.



FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Gure enpresak funtzionatzeko hainbat baliabide beharko ditugu.

Asteko eraikin bat beharko
dugu makinak egoteko.

Gasteizen ondoan dagoen
fabrika bat alokatuko dugu
eta han hasiko dugu gure
enpresa. Ondo jarraituz
gero, fabrika erosiko dugu
eta ahal bada, handitu.



Funtsezkoak, fisikoak, makinak eta langileak dira. Produktua
sortzeko, makinak beharko ditugu, eta
makina horiek kontrolatzeko, langileak.

Langileek, buruzagi batzuk izan beharko
dituzte, Annek eta Andreak egingo dute lan
hori. Bi neskak, makinaren funtzionamendua
ondo baino hobeto dakite askotan hauekin lan egin dutelako.



Bestalde ere, baliabide intelektualak ere beharko ditugu. Alde batetik,
diseinatzaile bat kontratatuko dugu, gure hotz-eskubilek izango
dituzte irudiak diseinatzeko. Lan horretarako, Ibarrekolandan
marrazketa eta diseinua ikasi duen Irantzu gure betiko laguna
kontratatuko dugu. Gainera, kontuak eramaten Gorka eta Itsaso
egongo dira. Betidanik zenbakiakin oso trebeak izan direlako.

FUNTSEZKO JARDUERA

Vitis emandako materialarekin, guk, gure artean eta makinaren laguntzarekin, dena egingo dugu. Hortzetako eskuila, eta hortzetako pasta, oso kalitate onekoak izango dira. Hortzetako eskuilak, tipo askotako pasta eukiko du, adibidez, anti-txantxarra, zuritzailea, etab. Gainera hortzetako eskubila edozein adineko pertsona erosi ahal du. Gure produktua oso prezio onean salduko da eta garantia, 4 urtekoa izango da eta problema bat egoten bada bidalketan, 15 egun izango ditu produktua itzultzeko eta guk arazo hori konponduko dugu. Ere bidalketa gastuak eskuila itzultzeko guk ordainduko ditugu.

Enpresa honetan partaide bakoitzak lan espezializatu bat dauka adibidez: Andrearen lana, web orria eta pasta eskuiletan sartzea da; Itsaso, Andrearekin barne, pasta ere eskuiletan sartuko du; eta Annek eta Gorkak, eskuilak egingo dituzte.

KOSTUEN EGITURA

- Injekzio makina:26.000 €



- Plastikoa:309€



- Prentsa beroa inprimatzeko makina:166 €



- Xafla makina: 14.947€



- Blister makina:20.000€



GUZTIRA: 61.430€

Bankuri eskatzekoa: 50.000€

Bakoitzak: 2.857,5€

Pasta de dientes: 300€

