

¿Qué vamos a realizar?

Somos una empresa con objetivo de proveer material sanitario a centros que imparten grados de sanidad y también proporcionamos charlas educativas sobre el uso adecuado de dicho material a los alumnos de los grados. Nos centraríamos en Burgos y expandiríamos a otras zonas de Castilla y León una vez hayamos asentado el negocio en la provincia burgalesa.

Ejemplos de los productos que venderíamos:

Lista de EPIs:

- Mascarillas
- Batas
- Guantes
- Pantallas faciales
- Atuendo de protección contra agentes biológicos
- Atuendo de protección contra agentes químicos
- Atuendo de protección contra agentes ambientales
- Campanas extractoras con un poco de profundidad en la base por si acaso hay derrames

Material de laboratorio:

- Pipetas
- Matraces
- Vasos de precipitados
- Bisturís
- Balanza
- pHmetro
- Microscopios
- Químicos
- Ácidos
- Vidrios de reloj
- Centrifuga
- Estufas
- Muñecos/maniquís para enfermería y primeros auxilios
- Camillas
- Otros productos

Nos comunicaremos con los centros a través del teléfono y del correo, crearemos una página web para hacer pedidos cuando aseguremos que tenemos clientes, una vez adquirida todo lo anterior, comenzaríamos con la tienda en físico.

¿Cómo se nos ha ocurrido?

Como hemos sido alumnas de sanidad, hemos comprobado que algunos centros tienen carencias de material y EPIs, y no se trabaja con toda la protección que se debería. Para solventar ese problema decidimos crear esta empresa para poder ayudar a los centros a garantizar esa seguridad absoluta en todos los centros que imparten los módulos de sanidad y también cubrir o expandir la formación que nos han dado sobre el correcto uso del material.

La idea de negocio:

La actividad que vamos a realizar es aquella que soluciona problemas de protección en las aulas de centros de sanidad y otorga materiales corroborados por la inspección de sanidad.

Nos vamos a centrar tanto en la directiva del centro que necesita nuestra ayuda como en los profesores que imparten los módulos, al igual que en los alumnos. Por lo que, nuestros Early Adopters, son aquellos que enseñan los ciclos de sanidad.

Proporcionamos los materiales necesarios para la seguridad de todos aquellos que realizan actividades en aulas relacionadas con material de sanidad; por lo que **nos diferenciamos del resto de empresas** por saber y haber sido alumnas de un grado de sanidad teniendo en cuenta los errores de protección y seguridad en el laboratorio y todo lo que esté relacionado en él.

Los **objetivos** que tenemos en corto plazo, es poder encargarnos de una institución de enseñanza para que nos valide la calidad que deberían tener todos los materiales que les proporcionamos. Así como saber que las charlas tienen éxito.

Para **segmentar el mercado**, depende del tipo de módulo o de la rama sanitaria que impartan.

El **cliente objetivo**, es aquel que necesite de nuestros productos, sea se los profesores que impartan la materia relacionada con sanidad son aquellos que quieren la mejor calidad precio y que sea lo más duradero que pueda existir.

Los proveedores son aquellas empresas que venden productos de sanidad, siendo guantes, campanas extractoras... Estos proveedores son también nuestra competencia si venden directamente estos productos, pero no es el caso porque hay pocas empresas relacionadas con esto.