

START INNOVA-ELIKAGAIK

BALIO PROPOSAMENA:

- **Ze behar edo arazo konpontzen duzue? • Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?**

Gizartean dauden osasun arazoak konpontzea, batez ere, elikaduran dauden arazoak, hots, gaizki elikatzen diren gazteak eta helduak. Esatekoa da gaur egun asko igo direla arazo hauek. Gainera, janari hoiak egiteko jarraitu beharreko pausuak adieraziko dira, beraz, edozeinek egin ahal duen gosari, bazkari eta afariak. Bezeroak beraien elikadura-arazoari aurre egiteko, gure menua jarraituko dute.

Balio kuantitatiboa, dirua izango da eta kualitatiboa gure menuak bezeroei erakusteko modua, eta batez ere, proiektu hontan jarriko dugun fidagarritasuna bezeroengan. Beste elikadura enpresengatik originaltasuna, diseinua eta prezioa izango dira bereizten gaituena. Hau da, prezioa guztientzat eskuragarria izatea, diseinu on bat egitea bezeroak erakartzeko eta proiektu original bat egitea, beste enpresen kopia huts bat ez bilakatzeko. Merkatu segmentatu bat izango da, alde batetik janarien eta menuen arloan lan eta produktu espezifikotan aritzen direnak, eta bestetik, kirol ariketetan adituak diren pertsonak egongo dira, horrela, soilik gure enpresatik konponduko dira arazo horiek.

MERKATUEN SAGMENTAZIOA:

- **Zein da zure bezeroa? • Zein dira bezero horien ezaugarriak?**

Batez ere, osasuntsu jatea behar duten pertsonak, eta hoiak ezaugarriak hauek dira: obesitatea, anorexia edo osasuntsu elikatzeko problemak dituztenak. Horrela, gure menuarekin eta kirol ezberdinekin (osasun-arazo ezberdinei, ariketa espezifikoak) beraien osasun arazoak konpondu ahalko dituzte. Hala ere, pertsona guztientzako izango da, hau da, edozeinek bere elikadura hobetzea nahi badu edo ariketa saioak nahi baditu. Gizarteko osasuna eta elikadura hobetzea da gure betebeharra, beraz, denentzako izango da.

Bezeroak bi talde ezberdinetan bereiziko ditugu, batetik osasun arazo nahiko larriak dituztenak, eta bestetik, elikadura hobetzea nahi duten bezeroak. °

FUNTSEZKO SOZIJETATEAK:

• Zein dira behar dituzuen bazkide eta hornitzaile nagusiak zuen proiektuak funtziona dezan? • Zergatik dira garrantzitsuak guretzako?

Gure proiektuan behar ditugun bazkide eta hornitzaile nagusiak, nagusiki osasun arazoak konpontzen dituzten enpresak dira. Hau da, dietistak, mediku espezializatuak gai honetan... Hauekin, ideia asko hartu ahalko gurelako eta laguntza asko emango zutelako eta horrela, beraien laguntzarekin, gure proiektua, modu errazago eta hobe batean eramango gurelako. Horregatik taldeko Hasier Baztarrikak, bere aita dietista dela aprobetxatuz, laguntza eskatu diogu eta honek, aholku asko eman dizkigu proiektua aurrera eramateko.

Jende hau, Baztarrikaren aita eta bere langileak oso garrantzitsuak dira guretzat, beraien gai honetaz asko dakitelako eta ondorioz, eman dezaketen laguntza oso handia izango delako. Jende hau, azkenean gai honi buruzko gauzetaz laguntzea ohituta dago eta gu ordeztu, berriak gara proiektu honetan eta horregatik hanka sartu dezakegu. Horregatik behar dugu beraien laguntza, behin beraien erakutsitakoan, argi dugulako dena ondo egingo dugula eta oso ondo joango dela.

DIRU-SARRERAK:

• Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

Gure proiektuan, menu espezializatuak eta kirol mota espezifiko batzuk aipatuko ditugu, osasuna hobetzeko. Horretarako etortzen den bezeroari, bere egoera aztertuko dugu eta aztertu ondoren, jan beharko dituen elikagaiak eta egin beharko duen kirola esango diogu. Hau egindakoan, denbora jakin bat eta gero, hau egin badu, ea emaitzak dauden ikusiko dugu elkarri. Horretarako, bi astez behin, hau da, 15 egunean behin gurekin hitz egitera etorriko da eta horrela bera nola sentitzen den, nola dagoen, aldaketak egon diren... ikusiko dugu

Hau jakinda, lehen zita, dohainik jarriko dugu, horrela, bezero gehiago etorriko direla uste dugulako. Hortik aurrera, zita bakoitza 25-40 euro izango dira non zita hauetan beraien egoera hobetu dan o ez ikusita, elikagaiak eta kirolak aldatzen joan ahalko dira, hau, beraien osasun egoera nola dagoen menpe egongo da aldatzea edo ez. Zita bakoitzean, bezeroaren egoera desberdina denez eta elikagaiak eta kirol plana aldatu egin dezakeenez, hauek zita askotara etorriko direla pentsatzen dugu, azkenean guk emandako menua eta kirola, ez badute errespetatzen, osasuna ez delako aldatuko.

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK:

- **Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?**

Gure informazioa eta gure menuak bezeroengana helaratzeko, youtube bidez bideoak igoko ditugu gure menuak eta ze kirol mota egin behar den azalduz. Horrelako bideo motak egongo dira, baita ere, instagram sare sozialean kontu bat edukiko dugu, hor gure informazio guztia azalduz. Kaleetan ere, paperak ipiniko ditugu paretetan propaganda eginez, hola jende gehiagora iritsiko da. Hau guztia eginez, jende askok gure informazioa buruz edukiko dute eta horrela interesak edukiz, errexago joko dute guregana.

BEZEROEKIKO HARREMANAK:

- **Nola erakarriko dituzue bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko dituzue bezero horiek?**

Bezeroei lehen momentutik erakutsiko diegu gure intentzioa zein den eta laguntzeko prest gaudela, hori pentsatuz guregan konfiantza gehiago edukiko dute. Baita ere, bezeroei tratu oso ona emango diegu, beti beraien hobe beharrea pentsatuz, hola gurekin oso gustura egongo dira, eta aldaketa fisiko hori lortuko dezakete. Bezeroekin 2 astez behin geratuko gara beraiekin hitz egiteko, ikusteko zer moduz ari diren eta gustora dauden edo ez prozesuan.

FUNTSEZKO BALIABIDEAK:

- **Zein dira behar dituzuen elementu garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?**

Lokal bat alkitatzea, langileak bilatzea eta nutrizio baliabideak lortzea. Honekin batera, gimnasioa dugunez, gimnasioko baliabideak lortu beharko ditugu baita. Elementu garrantzitsuenak ezagutza da, hau da, besteei lagundu ahal izateko, osasun eta nutrizio munduan murgiltzea. Hasiera batean, gu izango gara langile bakarrak non bezeroekin hitz egingo dugu hauei laguntzeko. Baina enpresa handitzen joango gara eta ondorioz, beranduago entrenadore pertsonalak jarriko ditugu. Enpresa handitzen denean, gu lan berdinarekin jarraituko dugu, hauekin hitz eginez, aholkuak emanez... eta beste aldetik entrenadore pertsonalak egongo dira non enpresan dugun gym-ean egongo dira gure bezeroekin, gurekin hitz egin eta gero. Entrenadore hauek, internetetik bilatu ditugu, hauek IFBB pro titulazioa dute eta horregatik, ikasketak gai honetaz dakitenez, kontratatu ditugu.

FUNTSEZKO JARDUERAK:

• **Zein dira egin behar dituzuen gauzarik garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?**

Lehenik eta behin menu bat eta horrekin zer ikusia duen dieta bat sortuko ditugu. Beti, osasuntsu eta buruarekin jokatzuz. Hori jarraituz, lokal txiki bat alkatatu eta bertan kontsulta moduko bat montatuko dugu. Hor, jendea etorri eta laguntza eskeiniko diegu osasun arazoekin. Baita, kirol eremu bat jarriko dugu jendeak bere fisikoa garatu dezan.

KOSTU EGITURA:

• **Zein dira zuen proiektuaren kosturik garrantzitsuenak?**

Gure gastuak:

- Lokala alokatzea: txikia denez hasieran **1250 - 1550 €** inguru.
- Lokala handitzean **2500 - 3000 €**.
- Makinak erostea **10.000€**.
- Entrenadore pertsonal bakoitzak **1050€**.

Gure proiektua aurrera joan ahal izateko gure hasierako kontua **22.000€** eurokoa da, diru hau gure aurrekontuetatik aterako dugu, hala ere diru gutxiegi denez guk gure aurrekontuarekin lortutakoa, bankuari prestamo bat eskatuko diogu.