

## Boost-N-Motz fisioterapiologia proiektua

### 1. Balorezko Proposamena

Adineko jendeari bere arazo fisiologikoekin lagunduko diogu, zientifikoki aztertutako eta frogatutako tresna teknologiko eta errutinen bidez. Fisioterapia-zentro komunean ez bezala, guk hiru urtez zientifikoki aztertutako plan bat eskaintzen dugu, gero gizabanako bakoitzari egokituko zaiona.

Horrek, kontinente mailako gure azken generazioko teknologia berritzaile eta eskusiboarekin batera, gure zentroa elite gorena bihurtzen du. Bezeroek lortutako emaitzak berehalako aurrerapena eskaintzen dute eta guztiz bermatuak daude.

### 2. Merkatuaren Segmentazioa

Arazo fisiologiko larriak dituzten pertsonak dira gure xede nagusiak. Batez ere adineko jendea. Azken teknologiko tresnen eskaintza zabala dugu, pertsona horientzat ezin hobeto egokitua. Gainera, plan pertsonalizatuak ditugu pertsonaren diagnostikoaren arabera, pazienteei gure zentroarekin ahalik eta gertuen sentiarazteko.

Paziente bakoitzak profesional prestatu bat izango du zerbitzu espezifiko bezala, bere lesioa eraginkortasunez tratatu ahal izateko. Horrela, gure bezeroek kualifikazio eta kalitate handiko zerbitzua izango dute.

Prezioak oso erosoak dira. Zerbitzu osoa finantzatu ahal izango da, inolako interes-tasarik gabe. Gainera, lehen kontsulta guztiz doan izango da.

### 3. Funtsezko elkarteak

Gure bezeroekin irabazten ditugun irabaziaz "Boost N Motz"-en automatikoki berrinbertituko dira proiektuan. Bezeroen parte-hartze aktiboa beharrezkoa da, horiek besteen esperientzia hobetzen lagunduko dutelako, eta berena elkarrekiko hobetuko delako.

Gure bezeroak ez dira bezero arruntak izango gure proiektua gauzatzeko gure bezeroen gehiengoa adineko jendea izango da gure produktuaren eskaintza beraientzat izango baita hauentzat gauzatu nahi dugu eta gure produktua nahiz eta beste bezero batzuentzat ere baliagarria izan daitekeen.

### 4. Diru-iturriak

Gure bezeroek egin beharko duten inbertsioa ez dago poltsiko guztien eskura. Hala ere, gure zerbitzu apartekoek konpentsatzen dute hori. Gure diru-sarrera nagusia bezero bakoitzaren kuota izango da. Saio bakoitzeko kobratuko da. Baita ere, lehen bi urteetan enpresa txikientzako gobernuak eskaintzen duen diru laguntza erabiliko dugu.

**Comentado [JR1]:** 1. Zer bereizten zaitue beste fisioekin konparatuta?

2. Zuen bezeroak zergatik aukeratu dute zuen zerbitzua?

3. Zein dira behar dituzuen bazkide eta hornitzaile nagusiak zuen proiektuak funtziona dezan?

4. Zentzuz eta zuhur definitzea zeintzuk diren proiektuaren diru-sarrera nagusiak, proiektuaren diru-sarrera bakoitzaren partaidetzaren portzentajea zenbatekoa izango den haztatuz. Zuen proiektuak hasieran inbertsio handia behar izango balu, zuhurtziaz zenbatetsi behar duzue zeintzuk izango diren hasierako inbertsio horretara bideratutako diru-sarrerak eskuratzeko bideak.

5. Bezeroarekin edo bezero-segmentu anitzekin harremanetan jartzeko erabiliko dituzuen bide nagusiak deskribatzea. • Zuen balio-proposamena bezeroari edo bezero-segmentuei banatzeko erabiliko dituzuen bide nagusiak deskribatzea.

6. Bezeroa zuen proposamenari lotuta mantentzeko ze ekintza egingo dituzuen xehatzea. 5. puntuaren luzapen bat bezala ulertu daiteke, baina bi puntuetan gauza ezberdinak lantzen dira.

7. Aipatzen dituzuen puntu batzuk ez dira egia, zuek bazete taldearen kideak. Aurreratzan duzuen dirua 4. puntuan adierazi beharko zen.

8. Zuen ideia funtzionatzeko, nire ustez gauza gehio behar dituzue...

9. Zuen proiektuak hasieran inbertsio handia egin beharra eskatzen badu, beharrezkoa izango da inbertsio horien guztizko kostua zenbatekoa.

IRABAZIAK URTERO		
Diru iturriak	Irabazien ehunekoa (%)	Irabaziak urtero (€)
Bezeroak	90%	430.000,00 €
Diru laguntzak	10%	50.000,00 €
<b>TOTALA</b>	<b>100%</b>	<b>480.000,00 €</b>

## 5. Kanalak

Bezeroengana iristeko, gure markaren hedapena bermatuko duten hainbat neurri eta estrategia hartuko ditugu. Adineko pertsonen joan-etorri handiko lekuetan propaganda egiten hasiko gara, hala nola egoitzetan, eguneko zentroetan, erretiratuen klubetan eta baita taberna eta jatetxeetan ere.

Era berean, osasun-erakundeetan izango gara fisioterapia profesionaleko gure zerbitzu pribatuei aldaketa eman nahi dieten bezeroak bilatzeko.

Gainera, gure marka kirol-aisialdiko lekuetan hedatzen saiatuko gara, kirolari eta kirolari fanatiko guztiengana iritsi ahal izateko. Hau aurrera eramateko, datorren denboralditik aurrera Beasain KE taldearen babesle ofizialak izango gara. Horrela, gure bezeroek abantailak izango dituzte klubean. Guran konfiantza duten guztiak deskontua izango dute bazkide txartelean.

## 6. Bezeroarekiko harremanak

Gure bezeroarekiko harremana pertsonala, aurrez aurrekoa eta automatizatua izango da. Hau da, bezero bakoitzari ariketa plan pertsonalizatu bat sortuko diogu eta webgune baten bitartez egun guztian zehar zalantzei soluzio bat bilatzeko prest egongo gara. Hau izango da gure harremanak finkatzeko indargunea.

Bestalde, plan pertsonalizatua ez da amaituko hobekuntzak ikusi arte eta hauek ez badira lortzen dirua bueltatu egingo dugu.

## 7. Funtsezko baliabideak

- Baliabide fisikoak: "Boost N Motz"-en fisioterapia egoitza eta azken generazioko aparatu teknologikoak.
- Baliabide intelektualak: 5 fisioterapeuta profesional.
- Baliabide ekonomikoak: Bazkide bakoitzaren sarrera-aportazioa, inbertsoreen inbertsio ekonomikoa, bezeroen kuotak eta gobernuaren diru laguntzak.

INBERTSIOAK		
Bazkideak	Enpresaren ehunekoa (%)	Hasierako inbertsioa (€)
Ander Galindo	4%	20.000,00 €
Lander Estala	4%	20.000,00 €
Markel Leunda	4%	20.000,00 €
Haritz Aseguiñolaza	4%	20.000,00 €
Bazkidea 5	2%	10.000,00 €
Bazkidea 6	2%	10.000,00 €
Inbertsorea 1	30%	150.000,00 €
Inbertsorea 2	30%	150.000,00 €
Inbertsorea 3	20%	100.000,00 €
<b>TOTALA</b>	<b>100%</b>	<b>500.000,00 €</b>

IRABAZIAK URTERO		
Diru iturriak	Irabazien ehunekoa (%)	Irabaziak urtero (€)
Bezeroak	90%	430.000,00 €
Diru laguntzak	10%	50.000,00 €
<b>TOTALA</b>	<b>100%</b>	<b>480.000,00 €</b>

## 8. Funtsezko jarduerak

Gure produktua bezero bakoitzari egokitutako errutina batean oinarrituko da bezeroen artean arazo berdin edo antzekoa dutenek errutina berbera edukiko dute, hauek ariketekin aurrera egiten duten bitartean mailaz igo da ariketen zailtasuna.

Modu honetara bezero bakoitzak bere erritmoa jarrai dezake aurrera pausuak eginez. Gure instalazioak azken belaunaldiko makinek osatuko dute horrela bezeroei jarduera hoberenak bermatuz.

## 9. Kostuen egitura eta etekinak

KOSTUA FINKOAK URTERO		
Baliabideak	Kostuen ehunekoa (%)	Kostua urtero (€)
Makinen alokairua	36%	150.000,00 €
Makinen mantenimendua	10%	40.000,00 €
Lokalaren alokairua	19%	80.000,00 €
Beasain K.E.-ren babesletza	4%	15.000,00 €
Soldata langile 1	6%	26.000,00 €
Soldata langile 2	6%	26.000,00 €
Soldata langile 3	6%	26.000,00 €
Soldata langile 4	6%	26.000,00 €
Soldata langile 5	6%	26.000,00 €
<b>TOTALA</b>	<b>100%</b>	<b>415.000,00 €</b>

ETEKINAK URTERO	
Irabazi totalak	480.000,00 €
Kostu totalak	415.000,00 €
<b>TOTALA</b>	<b>65.000,00 €</b>