

Hainbat baliabide hartu behar dira kontutan gure proiektua efizientea izateko. Batetik, funtsezkoa da bezeroaren beharretara egokitzen diren teknika terapeutikoak eta ikuspegiak hautatzea, eta prozesu pertsonalizatu bat aplikatzea bezero bakoitzaren egoera ikusita, terapia espezializatu honen teknika guztiak ondo menderatzea ezinbestekoa da prozesu txukun b at betetzeko terapia garaian.. Bestetik, gutxienezko esperientzia bat, 4 urtekoa, behar-beharrezkoa da bezeroak ahalik eta tratu honena jaso dezaten terapeuten aldetik, eta beraien arazoa konpondu ahal izateko; baita bezeroen eskutik balorazio positiboak irabazteko ere.

Bestalde, baliabide fisikoek rol garrantzitsua hartzen dute gure konpainian. Egia da onlike eremuak leku garrantzitsu bat duela enpresan, baina lokal bat ere izango dugu Donostian, ez oso handia, baina gure beharretara egokitu dena, gure enpresa ez baita oso handia. Lokalaren barruan gure produktuak erosteko aukera izango da, behean edukiko dugun almazenean egongo baitira gordeta fisikoki zein online erosketetan eskaintzeko. Lokalean ez dugu baliabide fisiko askorik erabiliko; aitzitik, ezinbestekoa izango da idazkarien gunean mahai bat ezartzea, rol hau burutzeko behar izango diren material guztiekin (idazteko materiala, ekipo teknologikoa...). Gainera, terapeuten kontsulta geletan ere izango dira baliabide mota hauek (kamila bat, terapeutak bere lana burutzeko beharko dituen baliabideak...).

Bukatzeko, finantzaren ikuspegitik, proiektua aurrera ateratzeko diru kantitate bat jarri behar dugu, 100.000€-koa alegia. Batetik, aplikazioa sortu ahal izateko hamabost mila euroko prezioa ordaindu beharko dugu, honetarako espezialista bat kontratatuz. Lokala ez dugu erosiko, beraz, hileroko joango gara ordaintzen; hala eta guztiz ere, lokalean erreforma bat egitea ezinbestekoa izango da gure negozioa egokitu ahal izateko; obra ez da handia izango, baina gure baliabide fisikoak ezarri beharko ditugu, eta horiek gure hasierako finantza baliabideetan sartuko dira. Gainera, produktu guztiak stock ean izan ahal izateko, produktuak erosi beharko dira, almazenean uzteko eta bidaltzeko prest izateko. Bukatzeko, marketinean zein publizitatean inbertsio bat egin behar da, sare sozialen bidez herrialdeko populazioak gure enpresaren berri ezagutzeko.