



IRRIBIDENT

STARTINNOVA

**Aurora Aldonza, Alazne Larrauri,  
Marina Saez, Haizea Valderrama,  
Andrea Villen**

## **AURKIBIDEA**

|                                         |           |
|-----------------------------------------|-----------|
| <b>BALIO PROPOSAMENA</b>                | <b>1</b>  |
| <b>MERKATUAREN SEGMENTAZIOA</b>         | <b>3</b>  |
| <b>FUNTSEZKO SOZINETATEA</b>            | <b>4</b>  |
| <b>DIRU SARRERAK</b>                    | <b>6</b>  |
| <b>BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK</b> | <b>8</b>  |
| <b>BEZEROEKIKO HARREMANAK</b>           | <b>9</b>  |
| <b>FUNTSEZKO BALIABIDEAK</b>            | <b>11</b> |
| <b>FUNTSEZKO JARDUERAK</b>              | <b>12</b> |
| <b>KOSTU EGITURA</b>                    | <b>14</b> |

## **BALIO PROPOSAMENA**

Gure proiektua eskuil inteligente bat izango da, eskuil honek detektatuko ditu hainbat ahoko arazo. Honi esker sahiestuko ditugu ahoko gaixotasun larriak, bai hortzenak, bai periodontoarenak. Hala nola, txantxarrak, periodontitisa, etab.

### **• Ze behar edo arazo konpontzen duzue?**

Gure proiektua aho higieneari zuzendutako proposamen bat da. Proiektu honen helburu nagusia pertsonen aho-osasun ona lortzen laguntzea da.

Gure proposamenari esker aho osasuneko arazo larriak eta bere ondorioak murriztea nahi dugu. Hortzen eta periodontoaren arazoak prebenitzea dugu helburu.

#### **Hortzen arazoak:**

Txantxarra aurrera ez egitean hurrengo hauek saihesten ditugu:

- Endodontziak.
- Exodontziak edo hortz galerak.
- Infekzioak.

Hortz enamelaren galera aurrera ez joatea

- Bruxismoa.
- Hortzak gogor eskuilatzea.
- Edari eta janari azidoak sahiestea.

Plakaren pilaketa

- Plaka pilatzen den eremuetan lertzoa bihurtu baino lehen abisatzen gaitu.
- Aholkuak ematen ditu, hala nola, hortz hariarekin edo interproximalekin ze eremuetan arreta gehiago izan behar duzun.

#### **Periodontoaren arazoak:**

- Eskuila erabiltzearen bidez gingibitisa eta oiaren atzerapena saihesten dugu.
- Gingibitisa izanez gero, periodontitisa saihesten dugu.
- Plaka pilatzen den eremuetan lertzoa sortzea saihesten du.

### **• Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?**

- Pazienteen aho osasuna zaintzen dugu prebentzioaren bitartez. Produktu hau berritzailea da, hortzak garbitzeko duen eraginkortasun handiagatik aparte, pazientearengan oinarritzen delako ere nabarmentzen da.

Gure bezeroak produktu hau hainbat arrazoiengatik erosiko dute:

- **HIGIENE ONA IZATEKO TEKNOLOGIA AURRERATUA**

Gure hortz-eskuilak plaka eta bakterioak ezabatzeko eraginkortasuna hobetzen duen teknologia du. Kalitate handiko zurdak ahoko eremu guztietara iristeko diseinatuta daude, garbiketa sakona eta osoa ziurtatuz. Gainera, sentsoak azkar dituzte, behar bezala eskuilatu gabeko eremuak detektatzen dituztenak, denbora errealeko gida bat eskainiz eskuilatze teknika hobetzeko. Horrez gain, zure odontologoari informazioa eta irudiak bidaliko dizkio.

- **ERABILTZEKO ERRAZTASUNA**

Bezeroei haien behar espezifikoaren arabera garbitzeko modu desberdinak hautatzeko aukera ematen die. Hau da, sentzibilitaterako, egunerokotasunerako eta garbiketa intentsua egiteko moduak egongo dira. Horrez gain, eskuilaz azkar honek gelditu egiten da indar gehiegi erabiliz gero, horrela sustatzen dugu eskuilatze egokia.

- **AHOKO ZAINZA PERTSONALIZATUA**

Gure hortz-eskuilak hortzak garbitzeaz gain, aho-zainketaren esperientzia pertsonalizatzen du. Aplikazio osagarri batekin, bezeroek haien aurrerapena jarrai dezakete, gomendio pertsonalizatuak jaso eta eskuilaren konfigurazioa aldatu dezakete haien lehentasunen eta ahoko osasun-beharren arabera.

- **JASANGARRITASUNA SUSTATZEN DU**

Ingurumenaz arduratzen gara. Horregatik, gure hortz-eskuila material birziklagarriak egina dago, eta hondakinak murrizten dituzten buru aldakorrak ditu. Gainera, aukerako eguzki kargagailuarekin dator, energia jasangarria erabiltzea sustatuz.



## **MERKATUAREN SEGMENTAZIOA**

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

Gure hortz-eskuila, 12 urte gorako bezeroentzat zuzenduta dago, adin horretan behin-betiko haginak guztiz azaleratzen direlako eta 12 urtetik aurrera, haurrek hobeto ulertzen dute hortz-higienearen garrantzia, eta arazo larriak detektatzen lagunduko dien gailu bat arreta dei diezaieke. Gainera haur nagusiek eta nagusiak interes handiagoa izaten dute teknologian, eta ezaugarri aurreratuak eskaintzen dituen eskuila elektriko bat erabiltzea motibatu ahal die, eta horrek hortzetako higiene-ohitura eraginkorragoak bultzatzen ditu. Horrez gain, eskuil hau aho osasuna zaindu nahi duten pertsonentzako aproposa da. Garestia izan arren eskuil hau eskuragarria izan daiteke erdi mailako ekonomia duten pertsonentzako, gainera epeetan ordaintzeko aukera egongo da.

Espanian, herritarren % 50,3k odontologoarengana joaten dira urtean behin gutxienez. Datu horrek adin guztietako pertsonak hartzen ditu barne, eta aho-hortzen miaketa erregularren garrantzia adierazten du aho-hortzetako osasun ona izateko.

Espanian, gutxi gorabehera, pertsonen % 42k erabiltzen dute hortzetako eskuila elektrikoa. Horrek esan nahi du populazioaren zati handi batek teknologia hau hartu duela ahoko higiena hobetzeko. Datu honekin jakin ahal dugu % 42 honetatik gehiengoak erosi ahal duela gure eskuila.

Hala ere, eskuil elektrikoa erabiltzen duten pertsonen eskuil honetan inbertitu dezakete haien dirua. Gure produktuaren kasuan, bezero hauek kalitate handiko produktu edo zerbitzuen bila dabilzanak dira eta gehiago ordaintzeko prest daudenak.

Datu guzti hauekin jakin dezakegu gure eskuila zuzenduta dagoela pertsona horientzat gehienbat, hau da, portzentai hauek irudikatzen duten moduan pertsona talde horiek bere aho-osasuna zaindu nahi dute. Hau oso ona izango da gure eskuila saltzerako orduan.

## **PUBLIZITATEA:**

Gure produktua merkatuan sartzeko eta gure bezeroen aho osasuna hobetzeko gogoekin gaude. Honetarako publizitatea oso garrantzitsua da. Produktu berritzaile hau publizitate-estrategia integral bat garatu dugu, honako hauek barnean hartzen dituenak:

1. **Kanpainak sare sozialetan:** Instagram, Facebook eta TikTok bezalako plataformak erabiliko ditugu gure xede-publikoarengana iristeko. Eduki erakargarria eta hezitzailea sortuko dugu, gure eskuilak hortzetako arazoak larriak bihurtu aurretik nola detekta ditzakeen erakusteko, bideoak, infografiak eta erabiltzaileen testigantzak erabiliz.
2. **Erakustaldiak:** Odontologiako kongresuetan ekitaldiak antolatuko ditugu, bezeroei eskuila erakusteko. Honekin lortu nahi duguna, aho osasuneko profesionalak
3. **Promozioak eta kaleratze-deskontuak:** Promozio bereziak eta kontuak eskainiko dizkiegu lehen erosleei, kontsumitzaileei gure eskuila probatzeko eta beren esperientzia lagunekin eta senideekin partekatzeko.

## **FUNTSEZKO SOZINETATEA**

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

### **BAZKIDIAK**

- **Alazne Larrauri:** Liderra → Taldearen antolaketan lan egingo du, pertsona honek bileren lidergoa eramango du. Helburuak adierazi eta gatazkak sahiestu eta konpontzen ditu. Gainera, liderra etikoa eta zuzena izan behar da.
- **Aurora Aldonza:** Hornitzaileen arduraduna → Hornitzaileekin kontaktuan jarri behar da, kontratuen negoziaketa, inbentarioen kontrola eta kostuen optimizazioa eramango ditu.
- **Haizea Valderrama:** Marketing → Produktuak sustatzeko eta bezeroak erakartzeko estrategiak garatu eta inplementatzen ditu.
- **Marina Saez:** Arriskuen analista, estrategia eta ebaluatzailea → Barneko eta kanpoko arriskuen analisia eta probabilitatearen ebaluazioa eramango ditu. Estrategiak garatzen ditu.
- **Andrea Villén:** Arriskuen analista, estrategia eta ebaluatzailea → Barneko eta kanpoko arriskuen analisia eta probabilitatearen ebaluazioa eramango ditu. Estrategiak garatzen ditu.

Gure taldeaz aparte, hainbat bazkide izango ditugu. Hauek, proiektuaren garapena eta sustapena erraztuko dute. Batez ere, hornitzaileen arduraduna izango da Eduardo Anituarekin eta Espainiako farmaziekin kontaktuan jarriko den pertsona.

- **Eduardo Anitua:** Espainiako odontologo famatuena da, eta honek gure proiektua aurrera eramateko erraztasunak ahalbidetuko ditu. Gainera, Gasteizko odontologo bat denez, Arabako enpresa bat sortzen lagunduko digu.
- **Espainiako Farmaziak:** Hasteko herrialde bakar batean salduko dugu gure produktua, horretarako Espainiako farmaziekin kontaktuan jarriko gara. Batez ere

Euskal Herriko farmazietan salduko da, hala ere, Espainian zeharreko beste hainbat farmazia lagunduko digute.

- **MediaMarkt:** MediaMarkt teknologikoki eta estatalki oso ezaguna den enpresa da. Horri esker, gure produktuak eragin handiagoa izan dezake jendearengan.

Eduardo Anituarekin eta Espainiako farmaziekin lan egitea oso garrantzitsua da gure proiektuarentzat. Oti hasten garenez, haien lagun diezagukete jende gehiagorengana iristen. Arabako enpresa bat izatea helburu dugunez, Anituak lagundu ahal digu gure produktuak hazteko behar duen ospe hori lortzeko.

Farmaziak osasun arloan espezializatuak daudenez, gure produktuari kalitate irudia ematen diote, hau da, bezeroei kalitate oneko eta aho osasunerako ona den produktu bat erosten ari direla ziurtatuko die.

MediaMarkt kalitatezko enpresa bat da eta honek fidagarritasuna ematen du gure produktuarengan eta bezeroengan.

## **HORNITZAILEAK**

- **Kameren teknologia hornitzaileak:** Kamera txikiak eta erresoluzio handikoak garatzen dituzten enpresak. Gure kasuan **Sony** enpresarekin kontaktuan jarriko gara haiek gure hortz-eskuilarako kamara espezializatua sortzen laguntzeko.
- **Ordenagailu bidezko ikusmen-softwarearen garatzaileak:** irudiak aztertzeko eta ahoko arazoak detektatzeko softwarea sortzen dituzten enpresak. Guk **Microsoft** enpresarekin lan egingo dugu, bere teknologia garatua dela eta.
- **Hortz-eskuilen fabrikatzaileak:** Hortzetako eskuilak fabrikatzen dituzten eta beren produktuetan kamerak eta teknologia aurreratua integra ditzaketen enpresak. **Fushima** enpresarekin lan egingo dugu haien teknologia eta baliabideak oso aurreratuak direlako.
- **Hortz osasuneko eta teknologiako enpresak:** gailu medikoetan eta hortz teknologian esperientzia duten enpresak. Gure kasuan **Philips** enpresarekin lan egingo dugu haien esperientzia dela eta.
- **Produktuen diseinuko aholkulariak:** Diseinu industrialeko adituak, produktu ergonomiko eta erabiltzeko errazak sortzen lagun ahal digutenak. Hala nola, **IDEO** enpresa, hau aukeratu dugu enpresa berritzailea delako, gure proiektua bezala.

- **Bateria eta osagai elektronikoen hornitzaileak:** hortz eskuilaren funtzionamendurako beharrezkoak diren bateriak eta osagai elektronikoak hornitzen dituzten enpresak. Honetarako **Panasonic** enpresa aukeratu dugu, maila globalean liderra delako teknologia elektroniko berritzaileen sorkuntzan eta diseinuan.
  
- **Goi Teknologiako Materialen hornitzaileak:** Eskuila fabrikatzeko material aurreratuak hornitzen dituzten enpresak, hala nola plastiko biobateragarriak eta kalitate handiko zurdak. **3M** enpresa hautatu dugu oinarri teknologiko oso dibertsifikatua eta berritzailea duelako.
  
- **Ziurtagiri eta proba enpresak:** Produktuak segurtasun- eta eraginkortasun-estandarrak betetzen dituela ziurtatzeko probak eta ziurtagiriak egiten dituzten enpresak. Gure kasuan **TÜV SÜD** enpresarekin harremanetan jarriko gara. TÜV SÜD kalitate, segurtasun eta jasangarritasun handiko konponbideen nazioarteko hornitzaile liderra da, eta ziurtapenean, auditoretzan, saiakuntzan, azterketan, laguntza teknikoan eta prestakuntzan espezializatuta dago

## **DIRU SARRERAK**

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

Gure produktua, irribident eskuila, ahoko osasun aurreratuan interesa duten kontsumitzaileei zuzenduta dago, bereziki hortzak zaintzeko irtenbide berritzaile eta eraginkor bat bilatzen dutenei.

Merkatua aztertu eta gero, eta bezeroen lehentasunak aztertu ondoren, erabaki dugu erabitzzaileak prest egongo lirateekela produktuagatik 230 € ordaintzea, eskuila eskaintzen dituen ezaugarri eta funtzio gehigarriengatik.

Prezioa hainbat faktoreren arabera ezarri dugu, hala nola, ekoizpen-kostua, eskuilak duen teknologia berritzailea, eta eskuil elektrikoen eta hortz-osasunerako gailuen merkatuko lehia. Gainera, bezeroak hortz-arazoen prebentzio goiztiarrari dagokionez hautemandako balioa eta ahoko osasunaren analisia emango duen gailu bat izatea komeni dela adierazi dugu.

Gure bezeroeei eskaintzen ari garen produktua, bi diru-sarrera ezberdinen bidez ordaindu ahal izango dute. Ordainketa bakarreko diru-sarrerak eta ordainketa errepikariak. Bi modu ezberdinetan ordaintzeko aukera ematen diegu, bezero bakoitzaren maila ekonomikoaren arabera ordain ahal izateko.

Ordainketa bakarreko diru-sarreran, eskuilaren prezio totala, momentuan ordainduko dute, baina, ordainketa errepikarian aldiz, eskuila epeetan erosi ahal izango dute. Hilabetero, diru kantitate zehatz bat ordaindu beharko dute, horrela, pertsona guztiek eskuragarri izango dute irribident eskuila.

Horrela, bezeroak bere ahoko osasuna zaintzeko irtenbide integral batean inbertitzen ari dela hauteman dezan bilatzen dugu, eskaintzen duen teknologia motarako prezio justu eta eskuragarrian.

Hala ere, beste diru sarrerak eukiko ditugu:

- **Garantia:** Gure bezeroek garantia ordainduz gero urtero diru sarrera horiek izango ditugu. Eskuil honek arazoak ematen ez baditu diru hau enpresarako izango da.

- **Konponketak:** Bezeroek garantia ez badute eta eskuila apurtzen bada edo arazoak ematen baditu konponketak ordaindu beharko dira eta hori ere enpresarako diru sarrera izango da.

Enpresa batek diru-sarrerak sortzeko hainbat modu ditu. Produktua zuzenean saltzeaz gain, harpidetzan, lizentzietan eta publizitatean oinarritutako ereduak tresna estrategikoak izan daitezke, negozioaren errentagarritasuna eta hazkundea osatzeko. Estrategia hauek, produktuaren zuzeneko salmentaz gain, epe luzerako diru-sarrerak maximizatzen dituzten negozio-eredu osagarriak ere sar ditzakete.

Adibidez, sariak emango ditugu:

-Harpidetzagatiko saria: Gure kasuan, IRRIBIDENT hortzetako eskuila plataforma digital bati lotuta dago, web orri bati, paziente bakoitzaren hortz-osasunaren jarraipen pertsonala egiten duena. Enpresak harpidetza bat eskainiko du ezaugarri aurreratuak eskuratzeko, hala nola, gomendio pertsonalizatuak, burua aldatzeko oroigarriak edo ahoko higie-ne-ohituren analisiak. Harpidetza-eredu horrek epe luzerako diru-sarrera errepikariak eskainiko lituzke.

## **BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK**

### **• Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?**

Gure produktua eskuil elektrikoa, bezeroengana ailegatzeko hainbat bide egongo dira:

- **Web orrialdea**→ Web orrialde bat edukiko dugu saltzeko gure produktuak eta deskontu bereziak eukingo dute bezeroek web-an erosten badute, gure produktuak ctt express-en bidez ailegatu da bezeroen etxera.
  - Nortzuk dira cct expres?
    - CTT Express, 2019tik, CTT Taldearen premiazko paketeriaren Espainiako filiala da, posta portugaldarra. Konpainia berria Tourline Express-en esperientziaz baliatzen da. Tourline Express Espainiako merkatuan aritzen zen 1996tik, frankizien eta zentro propioen ereduarekin, eta lidergoa du Portugalgo CTT merkatuan.
  - Zein da gure web orrialdea?
    - Gure web orrialdea [www.irribidentdenda.com](http://www.irribidentdenda.com) izango du izena, hor erosi ahal duzu gure produktu guztiak, gure web orrialdetik erosten baduzu deskontu bereziak eukingo dituzu, gure online denda diseinatu dugu zure etxeko erosotasunetik erosotasun esperientzia onena izan dezazun. Arakatu gure katalogoa, aurkitu zure produktu gogokoenak eta erabili denbora errekorrean.
- **Espainako farmazietan** →Espainako hainbat farmazietan salduko dugu gure produktua, haiek gure bazkide egiten dira eta gure produktuak promozionatzen eta saltzen dute, farmazietan ez badaude modeloak beti eskatu ahal dituzu eta haiek enkargutik eskatuko dizkigute. Zure eskuila edukitzeko bakarrik joan behar zara farmazietara eta erosi.
- **Mediamarkt** →Mediamarkt denda produktu teknologiko inobadoreenak saltzen ditu, horregatik egin dira gure bazkideak, Irribident pertsona kantitate handiagoei

ailegatzeko. Mediamark denda fisikoa eta web orrialdea du, nahi duzun lekutik erosi ahal duzu gure eskuila

- Zer da Mediamark?
  - MediaMarkt Alemaniako establezimendu multinazionalen kate bat da, kontsumorako produktu elektronikoak saltzen dituen, eta 1.000 denda baino gehiago ditu Europan.

- **Nola komunikatuko gara gure bezeroekin?**

Gure bezeroekin komunikazio harremana eukitzeko hiru aukera emango diegu:

- **Telefonoz** → Gurekin kontaktuan jarri nahi ba duzu zeren arazo bat edo galdera bat ba al daukazu gure enpresako telefonora deitu ahal duzu, hor ordutegi zehatza batera deitu ahal duzu eta egongo gara zuri laguntzeko.
  - Gure enpresako telefonoa hau da **912 345 678** .
  - Deitzeko ordutegia 9:00tik 21:00etara izango da.
- **Interneten bidez** → Interneten bidez bi modu edukiko duzu gurekin kontaktuan jartzeko
  - Beste modu bat E-mail bidez da, gurekin komunikatu ahal zara nahi duzun ordutan, zaiatuko gara erantzuten ahalik eta askarren.
    - Gure E-mail hau da [Irribident@gmail.com](mailto:Irribident@gmail.com)
  - Ere jarri ahal zara kontaktuan gure web orriko “chat” bitartez, 8:00tik 21:00etara izango da, hor gure lankide batekin hitz egingo duzu zure galderak erantzuteko.
    - Gure web gune [www.irribidentdenda.com](http://www.irribidentdenda.com) da.

## **BEZEROEKIKO HARREMANAK**

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

Enpresa bat sortzerako orduan oso garrantzitsua da bezeroekiko harreman ona izatea.

Honekin lortuko dugu gure bezeroak mantentzea eta bezero berriak erakartzea.

Bezero berriak lortu ahal izateko hainbat altibitate pentsatu ditugu.

- **STANDS:** Merkataritza guneeetan stand batzuk jartzea ideia ona izango litzateke gure produktua erakargarriagoa izateko. Honekin batera, hurbiltzen den jendeari gure produktuaren informazioa duen eta %10 deskontua duen eskuorria emango diegu.
- **DESKONTUAK:** Lehenengo 6 hilabetetan gure produktua lehenengo aldiz erosiko duten pertsonari eskaera berdinean bigarren produktua %50-ko deskontua izateko aukera emango diegu.
- **WEBGUNEAREN HARPIDETZA:** Gure webgunean harpidetza egiteko aukera egongo da. Honi esker, gure bezeroei mezuak ailegatuko zaizkie gure produktuen beritasunei eta deskontuei buruz.

### **Nolakoa izango da gure harremana?**

Web orrialdearen bidez eta beste denda batzuen bitartez salduko dugunez gure produktua, gure bezeroekiko harremana zeharkakoa da. Hau da, ez dugu guk zuzenean pertsonalki salduko produktua baizik eta beste pertsonen bidez egingo dugu.

- **Web orrialdea:** CTT Express enpresaren bidez bidaliko dugu gure produktua bezeroari.
- **Dendak:** Espainiako farmaziak eta mediamarkt denden bidez salduko dugu ere gure produktua.

### **Nola mantenduko dugu bezeroekiko harremana?**

Aurreko puntuan azaldu dugun bezala telefonoa eta internetaren bidez egingo dugu.

- **Telefonoa:** Gure telefonoa 912 345 678 da.
- **E-mail:** Gure emaila [irribident@gmail.com](mailto:irribident@gmail.com) da.
- **“Chat”:** Gure webgunean [www.irribidentdenda.com](http://www.irribidentdenda.com) dago.

Telefonoa, e-mail-a eta chat-a gure webgunearen hasieran egongo dira, edozein arazo izanez gero kontaktuan jarri ahal izateko lehen bai lehen. Erantzutean gure langileetako bat galdera guztiak erantzuteko eta laguntzeko prest egongo da, gure ordutegiaren barruan.

Gure ordutegia hurrengo hau da: 9:00tik 21:00etara. Ordutegia kontaktuan jartzeko informazioa dagoen leku berean egongo da.

- Gure bezeroak denbora luzean mantentzeko bezero bakoitzaren urtebetetzean haien hurrengo erosketan erabiltzeko %10-ko deskontua eta eskul-buru bat oparituko diegu.

Arazoen konponbidea:

- **Itzultzeak:** Itzultzeak egiteko nahitaezkoa da eskuila erabili gabe egotea. Aukera emango dugu erosten denetik hilabete batera arte. Hau posible egin ahal izateko gure webgunean itzultzeak egiteko parte bat egongo da non eskaeraren zenbakia sartu ondoren pegatina bat inprimatzeko aukera emango du itzulketa egin behar den informazioarekin. Pegatina hau paketeen jarri beharko eta bezeroaren herrian dagoen ctt express zentralaren bitartez bidali beharko da.
- **Garantia:** Gure produktua erosten duten pertsonak, lehenengo urtean garantia dohainekoa izango dute. Urte gehiago nahi baldin badute 50€ urtean ordaindu beharko dute. Hala ere, norbaitek garantia ez badu, aukera izango du eskuila konpontzeko ordainduz gero. Hau da, konpondu ahalko ditugu bateriak, kamarak, sentsoreak... Hau dena egiteko itzultzearen atalean esan dugun moduan bidaliko digute.

## **FUNTSEZKO BALIABIDEAK**

• Zein dira behar dituzuen elementu garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?

Gure proiektua funtzionatzeko elementu batzuk beharrezkoak izango dira, hala nola, telefono zenbaki bat bezerekin kontaktuan egoteko arazoren bat badute produktuarekin guri ailegatzeko eta beraiei konpontzeko lehenbailehen, hau izango da telefono zenbakia: **912 345 678**. Ere ordenagailu bat izango dugu bezereak gmailes kontaktatzen badigute erantzun ahal izateko bere kezkak gmail-en bidez, hau izango da gure gmail-a:

[Irrident@gmail.com](mailto:Irrident@gmail.com)

Produktua egiteko pabeioi bat behar dugu lan egiteko gure eskuilan. Horretarako “Semillero de empresatan” begiratu dugu eta “**Centro Municipal de Empresas de Júndiz-en**” egingo dugu lan. Semillero de empresas hau, Gasteizko Udalaren jabetzako zentroa da, enpresa sortu berriei ostatu emateko, eta enpresa horiek sendotzeko estaldura eta laguntza emateko. Udal Enpresa Zentroan gehienez bost urteko egonaldia egingo dute bulegoetan dauden enpresek, eta hamar urtekoa pabiloietan dauden enpresek. Hau da, guk hamar urtez bakarrik egon ahal gara pabeio honetan lan egiten gure produktuan.

Baita ere gure produktuaren proiektua aurrera eramateko, eskuila egiteko behar ditugun materialak euki behar ditugu.

Eskuilak egiteko material hau behar izango dugu:

- Motor elektrikoa
- Bateria kargagarria
- Eskuilaren zurdak
- Karkasa
- Etengailua edo pizteko/itzaltzeko botoia
- Zirkuitu elektronikoa
- Karga-sistema (haririk gabekoa bada)
- Estaldura irristagaitza (aukerakoa)
- LED adierazleak (aukerakoa)
- Eskuilaren burua
- Konektoreak eta muntaia-osagaiak
- Kamera

Azkenik, gure eskuila egiteko hainbat persona behar ditugu:

- 5 langile
- Komertzial bat
- Liderra
- Hornitzaileen arduraduna
- Marketing
- 2 Analista, estrategia eta ebaluatzaile

## **FUNTSEZKO JARDUERAK**

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

Hasteko azalduko dugu produktuaren ekoizpena, ze lanpostu dauka bakoitza? Zer egiten da lanpostu horretan?

- **Ekoizpena** → Gure produktua egiteko banatuko gara egiteko, bakoitza lanpostu bat izango du, hala nola, eskuila prestatu, proportzionatzea edo bezeroen ezkaerez arduratzea.
  - Eskuilaren prestaketa: Gure fabrikara iritsiko dira eskuila fabrikatzeko behar ditugun piezak. Horretarako, bost pertsona izango ditugu eskuila montatzeko. Behin muntatu ondoren, horiek paketatzeaz eta biltegiatzeaz ere arduratuko dira.
  - Marketing-a: Behin eskuila enpaketatuta dagoenean hurrengo pausua saltzea da, horretarako marketing on bat beharko dugu. Arlo honetan lan egingo duen pertsona sare sozialak eta publizitatea eramango du. Lanpostu hau, oso garrantzitsua da, pertsona gehiagorengana iristera bultzatuko gaituelako.

Gure proposamena da publizitatearen bidez promozionatu, gaur egun sare sozialak modan daude eta herritarrak ordu asko pasatzen dira ikusten, horregatik bideoen eta argazkien bidez sare sozialetara igoko dugu gure publizitatea.

Gure produktua eskuil elektrikoa bat da, horregatik odontologiako arloan sartuta dago, era promozionatzeko pentsatu dugu odontologoek konbentzioetan gure eskuila promozionatu, beraiek ikusteko eta haien pazienteei gomendatzeko.

Bukatzeko uste dugu beherapen eta promozio bereziekin herritarrek animatuko direla Irribident frogatzera, horregatik kanpainak ere egingo ditugu promozio eta beherapen hauekin.
  - Administratzailea: Produktua ezin da inori ailegatu ez badaukagu administratzaile bat, bera enkargatuko da gure hornitzailekin kontatutan jartzen, haiekin kontatutan jarriko da esateko zenbat pieza behar ditugu, ze o zer gaizki etorri bada edo pieza bereziren bat behar badugu. Honez gain,

produktua saltzen den lekuetan, haiekin kontaktua mantenduko du, produktu gehiago behar badute edo salmenten egoera jakiteko.

Gure enpresan langileak kontratatzea garrantzitsua izango da, horretarako administratzailea egongo da eta elkarriketak eramateko.

Bukatzeko inbentarioen kontrol bat izatea funtsezkoa da, dena kontrolpean dagoela egiaztatzeko.

- Komertziala: Produktu batek arrakasta izan dezan, komertzial on bat behar da. Horregatik, gure produktuak ezaugarri giltzarri batzuk izango ditu. Produktuen ezagutza sakona izan behar du, komunikazio-trebetasun eraginkorrak eta bezeroen beharrak ulertzeko enpatia. Gainera, konbentzitzeko modukoa izan behar du, harreman sendoak eraiki behar ditu hartz-osasuneko profesionalekin, eta hainbat egoerataraz egokitze modukoa izan behar du. Garrantzitsua da merkatuaren berri izatea, emaitzetara bideratzea eta arazoak azkar konpontzeko gai izatea. Azkenik, hartz-osasunerako benetako grina batek sinesgarriago eta motibatuago bihurtuko du bere lanean. Gure saltzailearen helburua da gure produktua hartz-klinikei, konbentzioei eta farmaziei saltzea, osasun-arloko profesionalak eta kontsumitzaileak kalitate handiko produktuak eskura izan ditzaten.

Hartz-kliniketan, dentistekin eta langileekin harreman sendoak ezartzeko asmoa dugu, eta produktu berritzaileak aurkezten ditugu, pazienteen aho-osasuna hobetzeaz gain, eguneroko lana errazteko ere.

Konbentzioetan, hortzen zaintzan izandako azken joerak eta aurrerapenak erakusteko egongo da, profesionalekin konektatuz eta gure produktuei buruzko informazio baliotsua partekatuz.

Gainera, farmazietan, gure ikuspegia farmazialariak gure produktuen onurei buruz hezteaz izango da, bezeroei onena gomendatu ahal izateko.

- **Arazoen konponketak** → Enpresa batean beti arazoren bat egongo da, eta horretarako, gure kasuan, lider bat konponketa burua izateko eta arrisku analista bat eukingo dugu.
  - Liderra: Enpresa on batean ezinbestekoa da lider on bat izatea. Horregatik, guk taldeburu bat dugu bilerak eramateko, eta bertan gure proiekturako ideia

berriak, enpresarako hobekuntzak eta lanaren antolaketa eztabaidatuko ditugu.

Era berean, gure proiektuan saltzaileekin eta langileen artean sor daitezkeen arazoez arduratuko da, eta lan egin beharko du lan-esparru on bat egon dadin, eztabaida eta eragozpenetatik urrun.

- Arrizku analista: Gure arrizku analista Enpresaren derrama, saltzaileekin arazoak edo espero bezain salmenta onak izan ez zituzten produktuak egon daitezkeen arriskuak aztertzeaz arduratuko da, zer irabazi eta galera ekonomiko ditugun jakiteaz arduratuko da eta, arazoren bat izanez gero, gora egiteaz.

## **KOSTU EGITURA**

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

Gure enpresak kostu handiei aurre egin beharko die, garrantzitsuenak gure eskuila sortuko dugun tokia, eskuila sortzeko piezak eta langileen soldata izango dira.

- Gure enpresak zenbat gasturi aurre egingo dion:

Fabrika eta langileak dituen enpresa bat sortzea nabarmen alda daiteke kostuetan, hainbat faktoreren arabera, hala nola kokapena, industria mota, fabrikaren tamaina eta langile kopurua:

**1. Hasierako kostuak:** jabetza erostea edo alokatzea, fabrika, makineria, ekipak eta altzariak eraikitzea edo egokitzea. Kostu hori 100,000 eurotik 1,000,000 eurora bitartekoa edo handiagoa izan daiteke, industriaren arabera.

**2. Kostu operatiboak:** soldatak, zerbitzu publikoak, lehengaiak eta beste gastu errepikari batzuk. Langile gutxi batzuk dituen lantegi txiki baterako, hilean 20,000 eta 100.000 euro artean egon liteke, langile kopuruaren eta ekoizpen motaren arabera.

**3. Kostu gehigarriak:** Ez ahaztu lizentzien, aseguruaren, marketinaren eta beste administrazio-gastu batzuen kostuak kontuan hartzea, beste 10,000 eta 50,000 euro artekoak izan baitaitezke.

Laburbilduz, fabrika eta langileak dituen enpresa bat sortzeko guztizko kostua 200,000 eta zenbait milioi euro artekoa izan daiteke.

### **• Kostuen egiturek honako hauek izan ditzakete:**

**• Kostu finkoak:** Enpresaren produkzio-mailarekin edo jarduera-mailarekin aldatzen ez diren gastuak dira. Hona hemen kostu finkoen adibide batzuk:

- Alokailua edo erretamendua: Lokalak, bulegoak, biltegiak edo lurrak ordaintzea.
- Soldata eta soldata finkoak: Administrazio-langileen, kudeatzaileen edo soldata finko baten arabera kontratatutako langileen soldatak (komisioei edo produkzioari lotuta ez daudenak).
- Aseguru-gastuak: jabetza-asegurua, erantzukizun-zibila, ibilgailuak...

- **Lizentziak eta harpidetzak:** Software-lizentziak, zerbitzuetara harpidetzak edo enpresa-bazkidetzak ordaintzea.

Gastu horiek aurreikus daitezke, eta finantza aldetik planifikatzeko aukera ematen dute, baina, era berean, konpromiso bat da, eta bete egin behar da, baita enpresak diru-sarrera nahikorik sortzen ez duenean ere.

Kostu finkoen kudeaketa eraginkorra, funtsezkoa da edozein negozioren bideragarritasun ekonomikorako.

• **Kostu aldakorrak:** Enpresa batean edo jarduera batean, produkzioa edo salmenten bolumenarekin batera aldatzen diren kostuak dira. Horrela, kostu hauek zuzenean lotuta daude produkzio edo salmenta mailarekin, eta handitu edo jaitsi egiten dira produkzio kantitatearen arabera.

Kostu aldakorren adibide batzuk:

- **Materialak:** Produktuak egiteko beharrezkoak diren lehengaien kostuak.
- **Langileen ordainsariak:** Produkzio bolumenarekin aldatzen diren langileen soldatak.
- **Energia edo erregaiak:** Produkzio prozesuan erabiltzen diren energia edo erregaien kostuak, hala nola elektrizitatea, gasolina, gas natural, etab.
- **Kargatzeko eta bidaltzeko kostuak:** Salmenten bolumena handitzeak bidalketa-kostuak handitzea ekar dezake.
- **Komisioak:** Salmenten komisioak edo bezeroei zerbitzuak ematen zaizkienean sortzen diren gastuak.

#### • **Eskala-ekonomiak:**

Eskalen ekonomia ekoizpen-unitateko kostua murrizteari dagokio, enpresa baten ekoizpen-maila handitu ahala. Bi eskala-ekonomia mota nagusi daude:

**1. Barneko eskala-ekonomiak:** enpresa batek bere kabuz lor ditzakeen eraginkortasunak dira. Adibidez, ekoizpena handitzean, enpresa batek prezio hobeak negoziatzen dituzke hornitzaileekin, makinen eta baliabideen erabilera optimiza dezake, edo kostu finkoak (alokairua edo soldatak, adibidez) ekoiztutako unitate kopuru handiago baten artean bana ditzake.

**2. Eskalako kanpoko ekonomiak:** Industria baten hazkundeak, oro har, bertako enpresa guztiei mesede egiten dienean gertatzen dira. Adibidez, eskualde bat ondasun jakin baten ekoizpenean espezializatzen bada, hornitzaile gehiago erakar

ditzake eta sektoreko enpresa guztiei mesede egingo dien azpiegitura bat sordezake.

• **Hedadura- edo irismen-ekonomiak:**

Hedadura ekonomikoak eta irismen ekonomikoak adierazten dute ekoizpenaren eta merkatuen handitzeak kostuak murrizteko aukera gehiago ematen duela, baina eskala handiko ekoizpenarekin lotutako hazkunde geostrategikoa eta merkatu ezberdinetara zabaltzearekin du zerikusia.

**Hedadura ekonomikoak** adierazten du enpresa batek bere ekoizpena edo produkzioa handitzea, eta horrek kostuak murrizteko aukera ematen du. Honek eskala handiko operazioak egitean lortutako onurak hartzen ditu, hala nola adituen laguntza eta baliabideen espezializazioa

**Irismen ekonomikoak** adierazten du enpresa bat edo erakunde bat merkatu berri batetara edo nazioarteko merkatuetara iristeko lortzen dituen onurak. Enpresa batek bere produktuak edo zerbitzuak merkatu geografiko berrietan eskaintzea lortzen duenean, gainera, aukera gehiago izango ditu salmentak eta ekoizpena handitzeko, eta horrek kostuak murriztea ekar dezake eskala handiko eragiketak direla medio.

• **Zein izango da gure negozio-eredua?**

Gero eta lehiakorragoa den merkatuan, gure negozioaren bereizgarria da gure eragiketaren alderdi guztietan kalitate handiarekiko konpromiso irmoa. Gure ustez, kalitatea ez da atributu bat soilik, baizik eta gure ospea eta bezeroen konfiantza eraikitze oinarria.

Lehenik eta behin, gure filosofia gure bezeroen itxaropenak gainditzen dituzten produktuak eta zerbitzuak eskaintzean oinarritzen da. Horrek esan nahi du industriaren estandarrak betetzera bideratzeaz gain, erreferente berriak ezartzen ahalegintzen garela. Fabrikatzen dugun produktu bakoitza eta eskaintzen dugun zerbitzu bakoitza materialak hautatzeko prozesu zorrotz baten, xehetasunei arreta jartzearen eta bikaintasunari buruzko ikuspegi baten emaitza dira.

Gainera, gure ustez, kalitate handia ez da produktuak bakarrik, baita bezeroaren esperientzia ere. Lehen harremanetik salmenta ondoko zerbitzuraino, aparteko tratua pertsonalizatua eskaintzeko konpromisoa hartzen dugu. Interakzio bakoitza bezeroaren kalitatearekin eta gogobetetzearekin dugun konpromisoa erakusteko aukera bat dela uste dugu.

Gure taldea zale amorratuek eta gaitasun handiko profesionalek osatzen dute, eta gure kalitate-ikuspegia partekatzen dute. Etengabeko prestakuntzan eta gure prozesuen hobekuntzan inbertitzen dugu, taldeko kide bakoitza gure bikaintasun-estandarrekin lerrokatuta dagoela ziurtatzeko.

Azkenik, iraunkortasuna eta erantzukizun soziala gero eta garrantzitsuagoak diren mundu honetan, gure produktuen kalitatea bermatzeaz gain, ingurumena ere errespetatzen duten eta komunitateari mesede egiten dioten praktikak inplementatzen ahalegintzen gara. Kalitate handiko negozioak negozio arduratsua ere izan behar duela uste dugu.

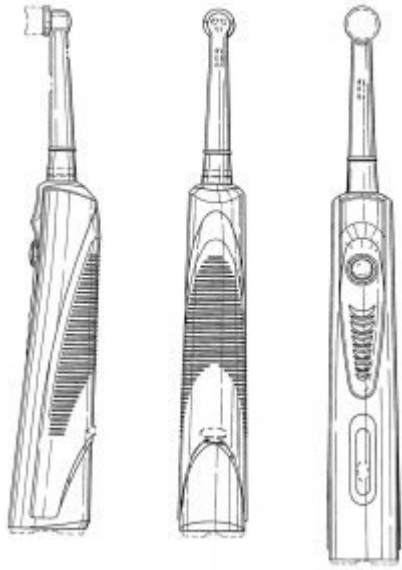
## **GURE LOGOA**





# IRRIBIDENT

Zure osasun babesketa



**vivid**<sup>®</sup>

