

FUNTSEZKO JARDUERA

- 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 elektriko bat da, horregatik odontologiako arloan sartuta dago, era promozionatzeko pentsatu dugu odontologoen 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.

