



Mental-Fit

Egileak: Aritz Cabre, Peio Arrabal, Ekain Agirre eta Jon Buces

Ikastetxea: Claret Askartza

Ikasturtea: 2024-25

AURKIBIDEA

1. ARAZOA IDENTIFIKATZEA	3
1.1 Negozio eredua.....	3
1.2 Balio proposamenak.....	3
2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA	4
3. HORNITZAILEAK ETA SOZIOAK.....	5
4. DIRU SARRERAK	6
5. KOSTUEN EGITURA.....	7
6. BALIABIDEAK	8
7. BEZEROEKIKO HARREMANAK.....	9
8. FUNTSEZKO JARDUERAK	10
9. BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK.....	11

1. ARAZOA IDENTIFIKATZEA

Gaur egungo gizartean arazo psikologiko eta fisiko asko ikus daitezke. Jende asko dago elikadura onik ez duena eta jarduera fisikorik egiten ez duena, horren ondorioz, arazo larriak dituzte honekin lotuta. Arazorik nabarmenena obesitatea da eta osasun arazo ugari dakartza. Hazi egin ahala arazo gehiago sortzen dira eta oso kaltegarriak dira osasunerako. Psikologikoki gero eta arazo gehiago daude: lanarekin, dibortzioekin, estresarekin lotuta daude arazo gehienak. Lanak hainbatetan estres asko eragiten du eta hau ez da batere onuragarria bakoitzaren osasun mentalerako. Gaur egun bikote mozketen kopurua asko handitu da lehengo kopuruarekin konparatuz. Honek, eragin txarrak ditu gizartean eta hauek konpondu beharko litzateke.

1.1 Negozio eredua



Gure negozioaren helburua aplikazio digital bat sortzea da, gizartean agertzen ari diren osasun eta ongizate arazoei aurre egiteko. Aplikazioak atal eta zerbitzu ugari barne hartuko ditu, eta horien bidez, erabiltzaileei osasun fisikoa eta mentala hobetzeko aukera eskainiko diegu. Gure aplikazioa oinarrituko da datu pertsonalizatuetan, eta hainbat plan eta gomendio erabilgarri izango ditu.

Osasun fisikoari dagokionez, aplikazioak dieta pertsonalizatuak eta kaloria-defizitak lortzeko plangintzak eskaintzen ditu, baita kirol errutina bat sortzeko aukerak ere. Horrek erabiltzaileei osasuna modu egonkorrean eta orekatuan mantentzeko aukera emango die. Osasun mentalean, berriz, aplikazioak bideokonferentzia bidezko saioak eskaintzen ditu, non erabiltzaileek psikologo edo terapeuta profesionalekin partekatu ahal izango dituzten beren arazoak eta estresa kudeatzeko aholkularitza jasoko duten. Helburua ez da soilik arazoak identifikatzea, baizik eta konponbide praktikoak eskaintzea, eta, horrela, erabiltzaileen ongizatea eta bizitza hobetzea.

1.2 Balio proposamena



Gure aplikazioak merkatuan dagoen beste edozein produktutatik bereizten da hainbat arrazoi direla medio. Lehenik eta behin, gure aplikazioak osasun fisikoari eta mentalari buruzko zerbitzu integratuak eskaintzen ditu, beraz, osasun globalaren ikuspegi integral bat eskaintzen du. Horrek, gainera, erabiltzaileei osasun fisikoarekin eta osasun mentalean laguntzeko baliabide guztiak eskaintzen dizkie, modu eraginkorrean eta sinplean.

Bestalde, gure aplikazioa lehen erabiltzaileentzat doakoa izango da, eta horrek aukera emango du guztiei, baita baliabide mugatuak dituztenei ere, aplikazioa erraz eta dohain erabiltzeko. Horrela, beste aplikazio askok dituzten kargekin alderatuta, gure zerbitzua oso eroso eta eskuragarriagoa izango da. Horrekin batera, erabiltzaileek osasunari eta ongizateari buruzko gomendioak eta plangintza pertsonalizatuak jasoko dituzte, zerbitzu guztiek elkarrekin lan eginez.

Azkenik, gure aplikazioa gizartean eragina izango duten arazoak konpontzeko helburua du, bereziki obesitatea, osasun mentaleko arazoak eta sedentariotza. Teknologia erabiliz, erabiltzaileek beren osasuna modu egonkorrean kudeatu ahal izango dute, eta, aldi berean, gizartean ongizatearekin eta osasunarekin lotutako kontzientzia hobetuko da. Horrela, aplikazioaren bidez, pertsonen bizi-kalitatea hobetu eta osasun sistema jasangarriagoa sustatuko dugu.



2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Guk sortutako aplikazioak hainbat bezero-segmenturi zuzenduriko produktua da, eta helburu nagusia osasun fisiko eta mentalean laguntzea da. Produktuak gizartearen hainbat sektoretan kokatzen diren pertsonen eskaintzen die balio praktiko eta esanguratsua, bereziki osasun fisikoan edo mentalean arazoak dituztenei. Hala ere, aplikazioak erabilera unibertsala eskaintzen du eta herri zabalean aplikazioaren erabilera sustatzen du, segmentu ezberdinei helaraziz. Ondorengoak dira bezeroen **profil nagusiak**:



- **Gazteak (12-25 urte):** Aplikazioaren lehenengo erabiltzaile multzoa gazteak izango dira, osasun fisiko eta mentala hobetzeko motibazioa dutenak, baina aldi berean denbora eta baliabide mugatuak dituztenak. Haurrek eta gazteek estres, estigma edo behar fisikoen inguruko arazoak izan ditzakete, eta aplikazioak aukera ematen die euren osasunaren kudeaketa pertsonalizatzeko modu erraz eta eskuragarrian.
- **Hirugarren adina (55+ urte):** Segmentu honek, batez ere, osasun fisiko eta mentalean laguntza behar duten pertsonen osatzen dute. Obesitatea eta adinarekin batera agertzen diren osasun arazoak gero eta arrisku handiagoak izan daitezke, eta aplikazioak segurtasun eta laguntza integratuak eskaintzen ditu, bezeroaren osasuna modu koherentean hobetzeko.
- **Obesitatearekin eta osasun mentaleko arazoekin lotura duten pertsonak:** Aplikazioa bereziki interesatua da obesitatea eta osasun mentaleko arazoak dituzten pertsonen laguntzan, izan ere, bi arazo hauek maiz bat datoz eta elkar osatzen dute. Horrelako pertsonen denbora eta ahalegina behar dute euren osasuna hobetzeko, eta aplikazioa aukera ematen die plangintza pertsonalizatua eta jarraipen zuzeneko gomendioak jasotzeko.
- **Pertsona aktiboak eta osasuntsu egon nahi dutenak:** Bezero talde honek osasuna mantentzeko eta fisikoa eta mentala egonkor mantentzeko interes handia du. Aplikazioa aukera ematen die elikadura eta jarduera fisikoaren arloko gomendioak jasotzeko, baina baita estresa kudeatzeko eta ongizate mentalerako bideak jorratzeko.

Merkatuaren Ezaugarriak:

- **Merkatu masiboa:** Gure aplikazioa oso zabala eta masiboa da, adina edo generoaren arabera ez dago mugarik, eta, hortaz, aplikazioa pertsona guztiei zuzenduta dago: gazte, heldu eta adineko pertsonak. Horrela, aplikazioaren erabilera ez du baldintzatzen bezeroaren egoera soziala edo osasunaren egoera.
- **Obesitatea eta Osasun Mentala jorratzen duten arazoak:** Gaur egungo gizartean obesitatea eta osasun mentaleko arazoak gero eta gehiago hedatzen ari dira. Aplikazioaren bidez, baliabide pertsonalizatuak eskaini nahi dira, hobetzeko tresnak eta laguntza psikologikoarekin batera, aplikazioa erabiltzen duten pertsonen euren egoera hobetzen laguntzeko.
- **Aldaketak eta Hazkundeak:** Gaur egungo gizartean, gero eta gehiago dira osasunarekin konprometitutako pertsonak. Aplikazioa erabiltzeko aukera izateak baliabide ekonomiko edo espazio-mugak dituztenei aukera ematen die, hala nola gimnasia joateko denborarik ez duten pertsonak. Horrela, aplikazioa erabiltzaileei egonkor eta eskuragarri dauden baliabideak eskaintzen dizkie, denbora mugarik gabe.
- **Teknologiaren Erabilera:** Teknologia eta digitalizazioa gizartean gero eta erabiliagoak dira, eta gazteek eta adinekoek aukera handiagoa dute smartphone bidez osasunaren kudeaketa egiteko. Gure aplikazioa herritarren eguneroko erronkei aurre egiteko erreminta digital eta pertsonalizatua eskaintzen die, eta horrela, bere erabilera praktiko eta erraza bihurtzen du.

3. HORNITZAILEAK ETA SOZIOAK



Gure aplikazioaren eredua zerbitzu digital integratua eskaintzea da, eta horregatik, hornitzaileak ez dira beharrezkoak gure proiektuan. Hala ere, sozio estrategikoek garrantzi handia izango dute, aplikazioaren balio proposamenaosatzea eta bezeroei zerbitzu osatu eta kalitatezkoak eskaintzea ahalbidetzeko. Hori dela eta, sozioak izango ditugu, sektore desberdinetan espezializatutako profesionalekin eta enpresekin lankidetzan arituko gara, aplikazioaren erabilera eta erabilgarritasuna handitzeko.

Sozioak eta Lankidetzak:

- **Psikologo eta Terapia Profesionalak:** Gure aplikazioaren helburu nagusietako bat osasun mentalaren hobetzea da. Hori lortzeko, psikologo, terapeuta eta aholkulari profesionalekin lankidetzan arituko gara, erabiltzaileei laguntza psikologikoa eskaintzeko. Lankidetzak hau bideokonferentzia bidezko saioak eta online terapiak eskaintzeko aukera emango du, horrela, erabiltzaileek pertsonalizatutako tratamenduak jasoko dituzte beren arazoak eta estres maila kudeatzeko.
- **Gimnasio eta Osasun Kirol Zerbitzuak:** Gimnasio eta kirol zentroekin lankidetzan arituko gara, erabiltzaileek osasun fisikoari zuzendutako zerbitzuak pertsonen eskuragarri izan daitezzen. Gimnasioek eta zentroek beren kirol errutina pertsonalizatuak, on-line entrenamenduak eta aholkularitza fisikoa eskainiko dituzte, beti ere aplikazioaren bidez.
- **Janari Osasuntsuaren Hornitzaileak (Supermerkatu eta Elikagaien Enpresak):** Gure aplikazioaren osotasuna osatzeko eta bezeroen osasuna sustatzeko, janari osasuntsua saltzen duten enpresekin lankidetzak egingo dugu. Lankidetzak horrek janari osasuntsuaren eskaintza eta beherapenak emango dizkie gure aplikazioaren erabiltzaileei. Bezeroek aplikazioan dieta pertsonalizatuak eta elikadura-plangintzak jarraitzeko aukera izango dute, eta, horrez gain, gure bazkideentzako deskontuak eta eskaintza eksklusiboak jasoko dituzte janari osasuntsuaren arloan.



Sozioaren Rolak eta Lankidetzak Estrategikoak:

Gure enpresa SL (Sozietate Mugatua) denez, sozioek gure aplikazioaren hedapenean eta arrakastan eginkizun estrategiko eta lagungarriak betetzen dituzte. Lankidetzak hauek sinergiak sortzeko aukera emango digute, eta horrela, erabiltzaileen esperientzia hobetzea eta aplikazioaren balio proposamen integratua eskaintzea lortuko dugu. Sozioek dituzten zerbitzuak eta produktuak gure aplikazioarekin bat eginez, osagarriak eta funtzionalak bihurtuko dira. Ondorengoak dira sozioen helburuak:

1. Bezeroen osasun eta ongizatearen sustapena: Sozioekin batera, aplikazioa osasun fisiko eta mentalean duen eragina handitzea izango dugu helburu, eta, horrela, gizarte osasuntsu baten alde lan egitea.
2. Komunitate aktibo eta lagungarria sortzea: Gure aplikazioaren bidez, komunitate interaktibo bat sortu nahi dugu, non lankidetzak eta elkartrukea sustatzen diren, eta gure erabiltzaileek beste pertsona batzuekin elkarri lagundu eta aholkularitza eskaini ahal izango dute.
3. Erabiltzaileen esperientzia hobetzea: Sozioekin batera, bezeroaren esperientzia hobetuko dugu, eta zerbitzu eta produktuen integrazioa maximizatuko dugu, pertsona guztiek osotasunaren ikuspegi integrala izango dutelarik.

4. DIRU SARRERAK

Sortutako aplikazioaren bidez, zerbitzu desberdinak eskaintzen ditugu erabiltzaileei, prezio egonkorrekin antolatutako paketeetan. Erabiltzaileek pakete hauek hauta ditzakete beren beharren eta helburuen arabera, eta haien osasun mental eta fisikoa hobetzeko aukera izango dute. Hona hemen gure eskaintzen deskribapena eta prezioak:



- 1. Psikologia Paketea - 105€ hilero:** Psikologia arloko zerbitzu hau psikologo profesionalekin egindako hitzorduak barne hartzen ditu. Pakete honek hilean bi saio presentzial eskaintzen ditu eta, gainera, bideokonferentzia bidezko saioak egingo dira erabiltzaileek nahi duten unetan. Zerbitzuak, erabiltzaileen estresaren kudeaketa, autoestimua eta psikologiako arazoei aurre egiteko teknikak landuko ditu. Horretaz gain, aplikazioaren bidez erabiltzaileek galderak egin ahal izango dituzte, eta profesionalek erantzun pertsonalizatuak emango dituzte.
- 2. Osasun Paketea - 50€ hilero:** Osasun Fisikoa eta Elikadura Osasuntsuari zuzendutako pakete hau erabiltzaileek nutrizionista profesionalarekin dituzten jarraipen pertsonalizatuak barne hartzen ditu. Pakete honek dieta egokituak eta kaloria-defizitak lortzeko plangintzak eskaintzen ditu, erabiltzailearen helburuak asetzeko. Aplikazioaren bidez, galderak eginez, erabiltzaileek etengabe aholkularitza nutrizionala jasoko dute. Zerbitzu hauek guztiak pertsonalizatuta izango dira eta osasunaren alorrean aurrerapen nabarmenak lortzen lagunduko dute.
- 3. Bi Paketeen Konbinazioa - 125€ hilero:** Erabiltzaileek bi paketeak (Psikologia + Osasun) batera erosten badituzte, beherapen bat jasoko dute. Bi zerbitzuen paketeak 125€-ren prezioan egongo dira, prezio oso erakargarri batean, erabiltzaileen osasun mental eta fisikoa integralki hobetzeko aukera emanez.

Aplikazioan erregistratzea doakoa izango da, baina erabiltzaileek erregistroa egiten dutenean, 20€-ko kostu bat izango dute. Erregistroarekin, erabiltzaileek hainbat abantaila izango dituzte, hala nola, gimnasioetan eta kolaboratzaile diren enpresetan deskontuak eskuratzeko aukera. Erregistro honek, era berean, aplikazioaren erabiltzaileei sarbide bereziak eta gizarte-komunitatean parte hartzeko aukera emango die.

Prezioak finkoak izan arren, eskaintza eta promozio bereziak egon daitezke denbora jakinetan, aplikazioaren erabilera zabaltzeko eta erabiltzaileen kopurua handitzeko helburuarekin. Eskaintza berezi hauetan, prezioak gutxituko dira edo bonus zerbitzuak eskainiko dira bezeroei. Eskaintza hauek aplikazioaren bidez iragarriko dira eta denbora mugatuetan egongo dira.



5. KOSTUEN EGITURA

Kostu Mota	Deskribapena	Kostua
Kostu Finkoak		
Memoria (nube)	Aplikazioa eta datu pertsonalak biltegiratzeko hilean ordaindu behar den kostua.	10 € / hilabete
Google Play Argitalpena	Aplikazioa Google Play-en argitaratzeko beharko den kostua, plataforma bakoitzak bere zerbitzuaren truke kobratzen duen kuota.	25 € / aldiz
Apple Store Argitalpena	Aplikazioa Apple Store-n argitaratzeak duen urteko kostua.	99 € / urteko
Ordenagailuak	Aplikazioa garatzeko eta administratzeko beharrezko ordenagailuaren kostua. Ordenagailuen zehaztapenak: prozesadore potentia, memoria handiko RAM eta HD espazioa.	600-700 € / unitatea
Psikologoak (2)	Psikologoek ematen duten zerbitzua: bakoitzak 1.400 € hilean jasoko du. Osasun mentala lantzeko profesionalak behar dira erabiltzaileekin lan egiteko.	1.400 € / hilabete bakoitza (2 psikologo)
Informatikaria	Aplikazioaren garapen eta mantentze-lanak egitea, softwarea eguneratzea eta erabiltzaileen beharretara egokitzeaz arduratzen den profesionala.	2.500 € / hilabete
Nutritionistak (2)	Osasun fisikoari dagokionez, nutrizioarekin lan egiten duten bi profesionalak hilean jasoko duten soldata. Osasun planak eta dieta pertsonalizatuak prestatu behar dituzte.	2.266 € / hilabete bakoitza (2 nutrizionista)
Wifi	Enpresaren operazioetarako beharrezkoa den internet konexioa. Aplikazioa erabiltzaileek sarbidea izan dezaten, eta langileek ere plataforma operatibo mantendu behar dute.	50 € / hilabete
Argia, Ura eta Gasa	Lokalaren energia, ura eta gasa beharrezkoak izango dira enpresaren funtzionamendua bermatzeko. Zergak eta tarifak desberdinak izan daitezke, baina gehienez 100 € hilean izango dira.	100 € / hilabete
Ofizina eta Lokal Kostuak	Inkubadora programan sartzea eta ofizina bat alokatzea. Inkubadora programan sartzea aukera ematen du kostuak murrizteko eta espazioa ekonomikoki erabiltzeko.	500 € / hilabete (inkubadora)
Kostu Aldakorrak		
Publizitatea	Aplikazioaren sustapenerako online eta offline kanpainak. SEO/SEM estrategia, Google AdWords, eta sare sozialetako kanpainak (Facebook, Instagram, YouTube).	500-1.000 € / hilabete
Energia	Aplikazioa martxan mantentzeko eta zerbitzuak funtzionatzeko beharrezko energia. Serverren eta datu-zentroen energia-kostuak sartzen dira hemen.	300 € / hilabete
Lehengaiak	Osasun eta ongizate zerbitzuertarako baliabideak: osasun plangintza pertsonalizatuertarako materialak eta osasunari buruzko dokumentuak.	200 € / hilabete
Dietak eta Entrenamenduak	Dieta eta entrenamendu planak prestatzea. Bezeroek aplikazioan eskatzen dituzten dieta edo ariketa programen oinarritzko material eta prestakuntza kostuak.	400 € / hilabete
Psikologoekin Elkarriketak	Psikologoek bezeroekin egiten dituzten saio pertsonalak, saio bakoitzaren kostua eta plataforma bidezko saioen gastuak.	100 € / saioa
Hedapen Ekonomikoa	Gizartean osasun eta ongizate zerbitzuen kontzientzia hobetzeko kanpainak eta eskaintako ekintzak.	300-500 € / hilabete
Dietak eta Psikologoekin Elkarriketak	Osasun eta ongizate zerbitzuak eskaintzea, psikologoekin elkarriketak eta dietak osasun-planen barruan sartuta, eta bezeroei zerbitzua hobetzeko laguntza pertsonalizatuak.	1.000 € / hilabete (hedapena)

6. BALIABIDEAK



Gure enpresaren ekintza ekonomikoa arrakastaz garatzeko eta aurrera eramateko baliabide fisiko, intelektual eta finantzarioak behar ditugu. Horretarako, beharrezkoa da teknologia eta espezializazioaren konbinazioa baliatzea, baita administrazio eta finantza iturri osagarriak lortzea ere.

- **Baliabide Fisikoak:** Gure enpresak baliabide fisikoak behar ditu, batez ere informatika eta teknologia arloan. Horretarako, ordenagailu aurreratuak eta software espezializatua beharrezkoak izango dira aplikazioaren garapena eta mantentze-lanak egiteko. Gure talde teknikoak, informatikariekin batera, aplikazioaren funtzionalitatea hobetzeko eta teknologia berriak inplementatzeko ardura izango du.
- **Baliabide Intelektualak:** Gure enpresak ezagutza espezializatua behar du hainbat arlotan, eta horretarako lan-talde profesionala dugu. Gure aplikazioa nutrizionistak, psikologoak eta garapen teknologikoan adituak izango dira:
 - **Nutrizionistak:** Gure aplikazioak dieta pertsonalizatuak eta osasun-planak eskainiko ditu. Hori dela eta, nutrizionistak esperientzia handia dutenak behar ditugu, jada beste enpresetan lan egindakoak eta nutrizio arloko ezagutza zabalarekin.
 - **Psikologoak:** Gure aplikazioak laguntza psikologikoa ere eskainiko du, eta horretarako psikologoek prestakuntza eta esperientzia izango dute. Hauek, erabiltzaileen osasun mentala kudeatzen lagunduko dute, eta arazo psikologikoen aurrean soluzio praktikoak eskainiko dituzte.
 - **Informatikaria:** Aplikazioaren garapen eta mantentze-lanen arduraduna izango da. Aplikazioaren diseinua, funtzionalitatea eta segurtasuna kudeatuko ditu, eta baita software arazoak konpontzeko ere.
- **Finantza Baliabideak:** Finantza-iturriak funtsezkoak izango dira gure proiektua aurrera eramateko eta eskalatzeko. Hori lortzeko, hainbat baliabide bilduko ditugu:
 - **Diru-laguntzak eta Subentzioak:** Espainiako Gobernuak "Programa de Aceleración de Startups" izeneko laguntza-programa bat dauka, eta gure enpresak baldintza guztiak betetzen ditu programa honetan parte hartzeko. Horri esker, 5.471,08 €-ko diru-laguntza eskuratu ahal izango dugu, aplikazioaren garapena eta merkaturatzea finantzatzeko.
 - **Maileguak eta Kapitala Handitzea:** Kapital beharra izan arren, mailegu bat eskatuko dugu gehien behar dugun fasean. Hala ere, horrez gain, egonkorra den kapital propioa dugu, eta 5.000 € bakoitzak inbertituko ditugu, aplikazioa garatzeko eta gure negozioaren arrakasta bermatzeko. Horrek aukera emango digu finantza baldintza hobeak lortzeko.

7. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresaren bezeroekin harremanetan jartzeko estrategia ez da soilik produktu edo zerbitzuak eskaintza mugatzen, baizik eta bezeroen esperientzia eta konfiantza sortzea eta mantentzea du helburu. Bezeroen asebetetzeak gure negozioaren oinarria izango du, eta horretarako, hainbat estrategia interaktibo, automatizatuta eta pertsonalizatuak ezarriko ditugu. Hona hemen bezeroekin dugun harremanaren kudeaketa:



4. **Bezeroen Onboarding eta Hasierako Doako Zerbitzuak:** Gure bezeroak eskaintza erakargarri batekin onartuko ditugu, lehen hilabeteen doako zerbitzuak eskainiz. Horrela, bezeroek aplikazioa eta bere zerbitzuak frogatu ahal izango dituzte, eta haien lehentasunak eta beharrak ezagutu ahal izango ditugu. Bezeroek hasierako hileko esperientzia hau aprobetxatzen badute eta zerbitzuak gustuko badituzte, probabilitate handiagoa izango da zerbitzuak epe luzearako kontratatzea. Horrela, bezeroek, lehen aldiz gure aplikazioa erabiltzen dutenak, lehen esperientzia positibo bat izango dute eta leialtasun handia izango dugu haien artean.
5. **Bezero Leialtasunaren Kudeaketa eta Eskaintzak:** Bezeroak leialak bihurtzea eta haiek mantentzea da gure helburuetako bat. Horretarako, urtean zehar eskaintza bereziak eta promozioak antolatuko ditugu bezero leialentzat. Horiek, adibidez, deskontuak, ekintzak edo bonus zerbitzuak izango dira, eta horrela bezeroen interes eta motibazioa iraunaraziko dugu. Bezero leialak sustatzeko, bezeroen parte-hartzea bultzatzen duten lehiaketak, sorpresa opariak edo ekintzak antolatuko ditugu, non bezeroek beren esperientzia partekatu eta komunitatearen parte izatea sentituko duten. Horrela, gure bezeroek ez dute bakarrik zerbitzua erosi, baizik eta gizarte-sare batean integratuko dira, eta haien konpromisoa eta konfiantza indartuko da.
6. **Laguntza Automatizatua eta Inteligentzia Artifiziala:** Bezeroen laguntza automatizatu eta eraginkorra izango da gure sistemaren oinarrietako bat. Inteligentzia artifizialaren bidez, bezeroek 24/7 erabilgarri izango dute laguntza eta aholkularitza automatizatua. Gure AI sistemak bezeroen galderak erantzun ahal izango ditu uneoro, eta pertsonalizatutako aholkularitza eskainiko die, beren galdera edo arazoei dagokienez. Adibidez, erabiltzaileek aplikazioan zerbitzu bat erabiltzeko arazoak izanez gero, AI-ak saihestu egingo ditu orduko galderak, eta, behar izanez gero, erantzunak zuzenean emango dizkio erabiltzaileari. Horrela, bezeroek ez dute luze itxaron beharko laguntza lortzeko, eta prozesuak azkarrago eta eraginkorrago izango dira.
7. **Bezeroaren Feedback eta Aholkularitza Pertsonalizatua:** Bezeroen iritzia eta feedbacka jasotzea funtsezkoak izango dira gure produktuak hobetzeko. Hori dela eta, gure aplikazioan feedback sistemak integratuko ditugu, non erabiltzaileek beraien esperientzia eta gustuak adierazi ahal izango dituzten. Bezeroek ohar eta iradokizunak egin ahal izango dituzte, eta gure taldeak haien iritzia aztertu eta hobetzeko ekintzak egingo ditu. Horrela, bezeroen beharrei azkar egokitu ahal izango gara eta haien esperientzia gehiago pertsonalizatu ahal izango dugu.

8. FUNTSEZKO JARDUERAK

Gure enpresaren funtsezko jarduerak oinarritzen dira gizartearen ongizatea hobetzea helburu duen zerbitzu integratuak eskaintzean, bereziki osasun fisiko eta psikologikoaren alorrean laguntza behar duten pertsonen zuzenduta. Gaur egun, arazo psikologiko eta fisikoak areagotzen ari dira, eta hauek bizitza kalitatean eragin nabarmena izan dezakete. Horregatik, gure helburua da, aplikazioaren bidez, arazo horiek gutxitzea eta pertsonen ongizatea hobetzea, gizartearen osasuna eta kohesioa bultzatuz.

- **Aplikazioaren Garapena eta Merkaturatzea:** Gure jarduera nagusia izango da aplikazio digitalaren garapena, hobekuntza eta merkaturatzea. Aplikazioak osasun fisikoaren eta psikikoaren arloko zerbitzuak eskaintzen ditu, hala nola, dietak, fitness errutinak, psikologoekin aholkularitza saioak eta terapia online. Horretarako, lehenik eta behin, aplikazioa erabiltzaileen beharrianetara egokituko dugu, eta horretan espezializatutako ekipo profesionalekin lagunduko gara.
- **Zerbitzuen Etengabeko Hobekuntza:** Aplikazioaren etengabeko hobekuntza eta eguneratzea funtsezko jarduera izango da, erabiltzaileen feedback-a eta analisi datuak erabiliz, zerbitzuen kalitatea etengabe hobetzen joango gara. Horrela, pertsonen laguntza eman ahal izateko baliabide teknologikoak eta profesionalak eguneratuta mantenduko ditugu, eta zerbitzuek ahalik eta errendimendu eta efizientzia altuena izango dute.
- **Marketin eta Promozio Estrategiak:** Aplikazioaren merkaturatzea eta zabalkundea lortzea gure jardueren funtsezko osagaia izango da. Marketin estrategiak garatuko ditugu, sare sozialetan, prentsan eta iragarkietan oinarrituta, gure aplikazioa lehenengo erabiltzailearen arteko ezagutza zabaltzeko. Horrela, gizartean dugun eragina handitu nahi dugu, eta, aldi berean, bezeroen komunitatea sortu eta fidelizatu.
- **Erabiltzaileen Esperientzia eta Satisfakzioa:** Gure aplikazioaren erabilera erraza eta intuitiboa izango da, erabiltzaileak ahalik eta esperientzia positiboena izan dezan. Gure helburua ez da soilik zerbitzuak eskaintzea, baizik eta erabiltzaileen satisfakzioa eta esperientzia pertsonalizatua hobetzea, horretarako erabiltzaileek modu errazean egokiak diren zerbitzuak eskuratu ahal izango dituztelarik.
- **Kolaborazio eta Lankidetzak:** Beste enpresa eta lankidetzak sareak sortzea eta indartzea funtsezko jarduera izango da. Psikologoak, nutrizionistak eta gimnasioekin egiten ditugun kolaborazioak gure zerbitzuen funtzionalitatea eta kalitatea handituko dute, eta erabiltzaileek zirrikitu gehiago eta aukera zabalagoak izango dituzte. Aplikazioaren bidezko elkarlana sustatuko dugu, gizarte osasuntsuagoa eta elkar-lankidetzan oinarritutako sistema bat sortzeko.
- **Finantza eta Diru Sarreraren Kudeaketa:** Aplikazioaren diru sarreraren kudeaketa eta optimizazioa garrantzi handikoa izango da. Pakete desberdinen salmenta, promozio eta eskaintza bereziak bultzatuz, diru sarrerak handitzea eta enpresaren finantza egonkortasuna lortzea izango dugu helburu. Gure zerbitzuen kalitatea hobetzen eta erabiltzaileen gogobetetasuna areagotzen joan ahala, diru sarreraren hazkundea ere handituko da.



Ondorioz, gure funtsezko jarduerak aplikazioaren garapena, merkaturatzea eta etengabeko hobekuntza izango dira, erabiltzaileak euren osasunaren eta ongizatearen kudeaketan lagunduz. Horrela, gizarteari zerbitzu eraginkorrak, pertsonalizatuak eta eskuragarriak eskainiko dizkiogu, baita etorkizuneko osasun komunitatean eragina izan dezakeen eredu sortzen ere.

9. BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK



Gure enpresaren banaketa eta komunikazio estrategia oinarritzen da kanal digital propioetan eta kanal elkartutakoen erabileran, bezeroei iritsi eta gure produktua zabaltzeko. Horrela, gure aplikazioa eta zerbitzuak modu eraginkorrean ezagutzera emateko kanal anitzetan garatuko dugu gure estrategia, baita harreman korporatiboak eta lankidetzak sustatuz ere.

- **Kanal Digitalak: Webgunea eta Aplikazioa:** Gure webgune ofiziala izango da komunikazio eta informazio gune nagusia. Bertan, aplikazioaren inguruko informazio guztia (nola funtzionatzen duen, zerbitzuen deskribapena, erabiltzailearen esperientzia, eta abar) jasoko da. Gainera, webguneak aplikazioa deskargatzeko aukera ere eskainiko du, hau da, direct download plataforma izango da, Google Play eta Apple Store kanaletarako estekak izango dituen. Webgunean SEO estrategia indartsua martxan jarriko dugu, bilatzaileetan gure aplikazioa adierazgarria eta erraz aurkitzeko modu egokian. Aplikazio propioak ere izango du esteka eta mezuak zabaltzeko kanala; erabiltzaileek zuzenean aplikazioaren barrutik mezuak, berrikusiak eta eguneratzeak jasoko dituzte, baita nahi izanez gero, subscribatutako newsletter-ra sartu ahal izango dira. Horrela, aplikazioaren etengabeko erabilera eta oinarritzko funtzioak eskuratzeko erabilera areagotuko dugu.
- **Kolaborazioak eta Elkartutako Kanalen Erabilera:** Gure aplikazioaren hedapenaren parte garrantzitsua izango da kolaborazio estrategiak eta elkartutako kanalak. Beste enpresen kanaletan eta lankidetzan sareetan agertzeko ahalegina egingo dugu, partner estrategikoei lankidetzan arituz. Horrela, gure produktua lehenengoz beste enpresen sareetan ezagutzera emateko aukera izango dugu, gure aplikazioa jada lehen ikusteko aukerak emanez. Erabiliko ditugun kanal hauek elkarriketa eta komunikazio efektiboak ahalbidetuko dituzte, eta errazago zabaltzeko aukera emango diete, beraz, audientzia zabalagoi. Beste enpresa batzuekin hitzarmenen bidez, gure produktua merkatu berrietan sartzeko aukera izango dugu eta gure aplikazioa familiarizatu ahalko dugu sektore ezberdinetan.
- **Komunikazio eta Propaganda Kanalen Erabilera:** Gure komunikazio estrategian, publizitate eta propaganda funtsezko elementuak izango dira, eta horretarako hainbat kanal izango ditugu. Alde batetik, albistegi eta prentsa bidez aplikazioa eta haren balio proposamena ezagutzera emateko lan egingo dugu. Albisteetan gure aplikazioa ageriko izan dadin, PR estrategiak eta komunikabideekiko lankidetzak erabiliko ditugu, hala nola telebista, irrati, prentsa idatzia eta digitala. Aplikazioaren sare sozialetan sustapena ere garrantzi handia izango du, gazteak eta erabiltzaile gazteagoak erakartzeko. Instagram, Twitter, Facebook eta TikTok bezalako sare sozialetan gure aplikazioaren erabilera sustatuko dugu, engagement handia lortzeko, erabiltzaileek eta interesatuek gure produktua ezagutu eta berrikusteko aukera izan dezaten. Aldi berean, Google Ads eta Facebook Ads bezalako lineako publizitate kanalen bidez gure aplikazioaren botere digitala areagotuko dugu. SEO eta SEM estrategia konbinatuz, balio handiko trafikoa lortu nahi dugu, eta aplikazioaren deskarga kopurua nabarmen hobetzea da gure helburuetako bat.
- **Banaketa Kanalak: Apple Store eta Google Play:** Aplikazioaren banaketa kanaletan, Google Play Store eta Apple App Store izango dira gure aplikazioaren salmenta eta banaketa kanaletako nagusiak. Hau da, bi plataforma nagusietan gure aplikazioa erabilgarri izango da, eta hauek izango dira deskarga plataforma ofizialak. Aldi berean, horrelako kanalek eskaintzen dituzten funtzionalitateak eta aukera hedatzaileak aprobetxatuz, gure aplikazioa lortzen duten erabiltzaileek eguneratzeak, berrikusiak eta abisuak jasotzeko aukera izango dute, eta horrela gure erabiltzaile basea etengabe freskatzea bermatuko dugu.