

SMART MOUTHGUARD



KONTAKTUZKO
KIROLAREN EBOLUZIOA

123-456-7890
hello@reallygreatsite.com
123 Anywhere Street
Any City, ST 12345
REALLYGREATSITE.COM

EDUKIAK

- Balio proposamena
- Merkatuaren segmentazioa
- Funtzezko sozietateak
- Diru sarrerak
- Banaketa eta komunikazio kanalak
- Bezeroarekiko harremana
- Funtzezko baliabideak
- Funtzezko jarduerak
- Aurrekontua

BALIO PROPOSAMENA

Gure produktua erabiltzen da kontatuzko kirolean, arriskueta bat burmuinean izan ahal dituzun, minak kolpe gehigarriekin . Hau ekiditzeko *Smarthguarda* dago, konbatea geldituko du une zehatzean burmuineko min gehihagria ekiditzeko. Horretarako ahokoak teknologia bat izango du presio arteriala eta taupadak neurtzeko, eta bat bateko jeitsiera bat hautematean konbatea geldituko du. Bestalde, askotan konbatea lehenago gelditzen dute espektakulua moztuz, beraz honekin konbatea justu moztuko da behar denean.

Horrez gain edozein kirolean erabili ahal da non kolpeak jasaten diren, monitorizatzeko noiz ari diren jasaten behar duten baino gehiago eta noiz behar duten aldatuta edo ebaluatua izan .

Gure bezeroak kontaktuzko kiroleko gimnasio eta promotoreak izango dira. Horrez gain rugbyko edo amerikar futboleko partidutan ere gehitu ahal da (prebentzio maila) , beraz ligetako buruetara ere zuzendu ahal da.

SEGMENTAZIOA

SmartMouthGuarda kontaktu kirolak praktikatzen dutenentzat baina bere burmuiraren minak minimizatu nahi dutenentzat dago zuzenduta. Bezeroak gehienak gimnasioak izango dira non kirol hau praktikatzen den, horrez gain edozein kiroletarako erabili ahal da non kolpeak egon litekeen buruan. SmartMouthGuard produktuak erabiltzaileentzako segurtasun eta osasun arazoak konpontzen ditu, batez ere kirolari eta entrenamendu-intentsitate altuko jardueretan parte hartzen dutenentzat. Hortz-babes arruntak ez bezala, SmartMouthGuard-ek teknologia aurreratua du eta kirolarien egoera fisikoa eta osasun-baldintzak kontrolatzen ditu, hala nola, bihotz-taupadak, arnasketaren erritmoa eta, kasu batzuetan, deshidratazio maila ere.

Proiektuaren izaera berritzailea hainbat faktoretan oinarritzen da:

Salmenta Estrategikoak ere oso baliagarriak izan daitezke: Vitoria-Gasteizen, kirol-klubekin edo gimnasioekin elkarlanean aritzea edo tokiko influencer-ekin sare sozialetan presentzia indartzea aukera bikaina izan daiteke.

Segmentazio-estrategia hau egokituz gero, Vitoria-Gasteizen merkatu potentzialari zuzendutako ikuspegi eraginkorra lor daiteke, kontsumitzaileen behar eta interesetara hobeto moldatuz.

Vitoria-Gasteiz, merkatu-eskaintza segmentatzeko hainbat estrategia erabil daitezke, kontsumitzailearen profila hobeto ulertzeko eta produktuak edo zerbitzuak behar espezifikoel egokitzeko. Hona hemen segmentazioen azalpen hobea:

Lehenik eta behin, segmentazio demografikoa kontuan hartuta, produktu hau gazte eta heldu aktiboel bideratu behar zale. Gazteen kasuan (16-30 urte bitartekoak), teknologian eta kirolean interesa dutenak bereziki nabarmentzen dira.

Helduek, berriz, ahozko osasuna eta errendimendu fisikoa mantentzea baloratzen dute (31-50 urte bitartean). Gainera, generoari dagokionez, diseinu eta komunikazioan aldaketak egin daitezke, kontuan hartuta gizonak eta emakumeek eragin ezberdina izan dezaketela gailuaren erabileran. Diru-sarrerei dagokionez, produktu honek diru-sarrera ertainak edo altuak dituzten kontsumitzaileak erakartzeko aukera izan dezake, berrikuntza teknologikoan inbertitzeko prest daudenak baitira.

Segmentazio psikografikoaren aldetik, Vitoria-Gasteizen kirol jarduerak maiz praktikatzen dituzten pertsona aktiboak nabarmentzen dira, hala nola kontaktuko kirolean (boxeo, errugbia edo MMA) aritzen direnak. Bestalde, osasun-monitorizazioaren inguruan interesa duten pertsonak gailu honen erabiltzaile potentzialak dira. Garrantzitsua da segurtasunarekin, lesioen prebentzioarekin eta ongizate pertsonalarekin zerikusia duten balioak azpimarratzea. Halaber, teknologia eramangarriaren eta kirol-errendimenduaren arteko lotura interesgarria izan daiteke profil hauek erakartzeko.

Hirian dagoen segmentazio geografikoari erreparatuta, Vitoria-Gasteiz kirol-jardueretikiko zaletasun handiko kokaleku aproposa da. Kontaktuzko kirolek eta intentsitate handiko kirol-ekintzek oinarri garrantzitsua dute bertan. Halaber, wearable teknologien adopzioa gorantz doa, eta, klima leuna izanik, gailu hau urte osoan erabilgarria izan daiteke.

Azkenik, segmentazio teknologikoari dagokionez, produktu honek bi ildo nagusi bereiz ditzake. Alde batetik, premium bertsioa, funtzio aurreratuagoak eta zehaztasun handiagoa behar duten atleta profesionalentzat; bestetik, estandar bertsioa, kirolari amateurrentzat eskuragarriagoa. Horrez gain, gailuak erabiltzaileari segurtasuna eta kirol-errendimendua hobetzen laguntzen diola azaltzeko hezkuntza-kanpainak garrantzitsuak dira. Lankidetz

FUNTSEZKO SOZIETATEAK

1. Hornitzaileak

Osagai elektronikoak:

Texas Instruments (sentsoreak eta mikroprozesadoreak).

STMicroelectronics (mikrokontrolagailuak eta sentsore biometrikoak).

AMS-OSRAM (bihotz-maiztasuna eta oxigenazioa neurtzeko sentsore optikoak).

Aho-babeserako materialak:

Dow Corning (maila medikoko silikona hornitzaileak).

Momentive (gailu medikoetarako termoplastikoak).

Softwarea:

Google Fit API edo Apple HealthKit, datu biometrikoak integratzeko, app-etan kolaboratu ahal da.

Arm Mbed OS, sistema txertatuetarako.

2. Fabrikazio-bazkideak

Hardware fabrikatzaileak:

Flex edo Jabil: tamaina txikiko eta eramangarrientzako gailu elektronikoetan espezializatuak.

Moldaketa pertsonalizatuen fabrikatzaileak:

Protolabs (prototipo azkarrak eta ekoizpen pertsonalizatua).

3M (soluzio mediko eta kiroletarako eskarmentua duen enpresa).

Kalitate-probak:

Intertek edo TÜV Rheinland: gailu elektroniko eta medikoen segurtasuna ziurtatzen duten laborategiak.

3. Banaketa eta logistikako bazkideak

Nazloarteko garralolariak:

DHL, FedEx, UPS bidalketa globaletarako eta correos eta Inpost nazloarterako.

Biltegiaratze-zentroak:

Amazon FBA (Fulfillment by Amazon), biltegiaratze eta bidalketa azkarrerako.

ShipBob: startupentzako biltegiaratze eta bidalketa irtenbideak.

E-commerce eta denda fisikoak:

Amazon, eBay edo Walmart Marketplace, salmenta globaletarako.

Kirol-denda espezializatuak, hala nola Decathlon edo Everlast.

4. Estrategia-bazkideak **Kirol-elkarteak eta boxeo-federazioak:**

World Boxing Council (WBC) edo USA Boxing, zure produktua ziurtatzeko eta sustatzeko.

UFC Gym: zure aho-babesak gomendatu eta erabil ditzakeen MMA zentroak. Gimnasioak eta entrenatzaileak:

Gleason's Gym (New Yorkeko boxeo-gimnasio ospetsua).

Entrenatzaileak, hala nola Freddie Roach, edo tokian tokiko izen ospetsuak. Kirol-markekin lankidetzatza:

Everlast, Ringside Boxing edo Title Boxing, banaketa sustatzeko.

5. Ikerketa eta garapena **Ikerketa medikoko zentroak:**

Mayo Clinic edo Johns Hopkins University, datu biometrikoen zehaztasuna balioztatzen.

Gatorade Kirol Zientzien Institutua: kirol-errendimenduari lotutako ikerketetan espezializatua.

Unibertsitate teknologikoak:

MIT Media Lab: eramangarrietan eta biometrikan liderrak.

Stanford University: ingeniariaritzaren biomedikoko departamenduarekin lankidetzatza.

Ergonomia adituak:

Diseinatzaileak, hala nola IDEO edo Frog Design, eramangarrietan eskarmentu handikoak.

6. Marketing eta publizitatea **Publizitate-agentziak:**

Wieden+Kennedy: Nike-ren kanpainengatik ospetsua.

Ogilvy: kirol-marken marketin espezialistak. Markaren enbaxadoreak:

Boxeolari ospetsuak, hala nola Canelo Álvarez edo Katie Taylor.

Instagram edo YouTube-ko fitness influencer-ak, hala nola Joe Wicks edo Michelle Lewin.

7. Salmenta osteko **zerbitzuak** **Bezeroarentzako arreta-** **zentroak:**

Zendesk: bezeroarentzako arreta kudeatzeko plataforma.

Freshdesk: arreta espezializatutako softwarea.

Mantentze-lanak eta birziklapena:

EcoATM edo Sims Lifecycle Services, gailu elektronikoak birziklatzeko.

DIRU SARRERAK

Hona hemen lehen 12 hilabeteetan aho adimendunak saltzen dituen enpresarentzat proiektatutako diru-sarrerak:

Hileko diru-sarreraren xehetasuna:

Ahoko adimendunak saltzeagatiko diru-sarrerak:

1. hilabetea: \$150,000

2. hilabetea: €165,000

3. hilabetea: €181,500

12. hilabetea: €427,967

Monitoretza- eta analisi-12. hilabetea (urtekoa):
€320,764

Osagarriengatiko diru-sarrerak (urtean hainbanatuta):

12. hilabetea (urtekoa): \$320,764

Diru-sarrerak guztira:

1. hilabetea: €153,000

2. hilabetea: €171,300

3. hilabetea: €191,430

12. hilabetea: €812,885

Oharrak:

Guztizko diru-sarrerak esponentzialki hazi dira harpidetza metatzaileen eta salmenten etengabeko hazkundearen ondorioz.

12. hileko diru-sarreraren gailurrak osagarrien eta ordezeko piezen urteko salmenta barne hartzen du.

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

BANAKETA

Online enpresa baterako, banaketa kanal digitaletan oinarritzen da:

Online denda propioa:

E-commerce funtzionaltasuna: erosketa-orgatxoa eta ordainketa-pasabidea.

Pertsonalizazio-atala: produktuak bezeroen behar espezifikoetara egokitzeko.

Etxez etxeko bidalketak: zerbitzu logistiko fidagarriak integratuta.

Email Marketinga:

KOMUNIKAZIO-KANALAK

Bezeroak erakartzeko, informatzeko eta fidelizatzeko estrategiak:

Marketing Digitala:

SEO eta SEM: Bilatzaileetan kokapena optimizatzea.

Sare sozialak: Instagram, TikTok eta Facebooken kanpainak.

Multimedia edukiak: Azalpen-bideoak, testigantzak eta display publizitatea.

Hezkuntza-edukia:

Blog eta artikulu informatiboak.

Tutorial eta bideo didaktikoak plataformetan (adib. YouTube).

Eragin-marketinga:

Kirolariak, dentistak edo influencer teknologikoak produktuaren babesle.

Kanpaina

automatizatuak: mantentze-lanen edo eguneraketan berri emateko.

Bezeroarentzako
Online Arreta:

Chatbotak eta WhatsApp edo sare sozialen bidezko arreta zuzena.

Iritziak eta
Testigantzak:

Webgunean eta marketplazeetan erabiltzaileen iritziak sustatzea.

Teknologia
Aurreratuak:

App bidezko komunikazio- eta monitorizazio-tresnak. Errealitate areagotua: 3D ereduak eta produktuen funtzioen erakusketa.

BEZEROAREKIKO

HARREMANA

Bezeroekiko harremana funtsezkoa da aho adimendunak garatzen dituen enpresa batean, produktu berritzaile eta teknologikoetan oinarritutako edozein negoziotan bezala. Jarraian, harreman horren ezaugarri izan daitezkeen alderdi nagusiak zehaztuko dizkizut:

1. Konexio pertsonalizatua

Beharrak identifikatzea: bezeroen behar espezifikoa ulertzea, kirolerako, hortz-osasunerako, loaren monitorizaziorako edo lesioen prebentziorako.

Aholkularitza pertsonalizatua: Bezeroaren bizimoduan edo helburuetan oinarritutako gomendioak eskaintzea.

2. Hezkuntza eta kontzientzia

Aho adimendunen onurak azaltzea, hala nola osasuna denbora errealean monitorizatzeko gaitasuna, lesio-arriskua murriztea edo kirol-errendimendua hobetzea.

Hezkuntza-materiala: Gailuak erabiltzeko moduari eta espero daitezkeen datuei buruzko gidak, tutorialak eta euskarria ematea.

3. Euskarria eta saldu ondokoa

Bezeroarentzako arreta: Laguntza tekniko azkarra eta eraginkorra ematea arazoak konpontzeko edo zalantzak argitzeko.

Software-eguneratzeak: Sinadura-eguneratzeak edo aplikazioak bidaltzea, erabiltzailearen esperientzia etengabe hobetzeko.

Bermeak eta Ordezpenak: Konfiantza bermatzea berme eta erreparazio politika argiekin.

BEZEROAREKIKO BALIABIDEAK

1. Giza baliabideak

Ingeniari biomedikoak: Ahoen diseinu eta garapenerako, sentsoreen, elektronikaren eta ergonomiaren integrazioa ziurtatuz.
Software eta aplikazio garatzaileak: Interfaze intuitiboak sortzeko, datuen analisi eta erabiltzailearen esperientzia pertsonalizatuak.
Dentistak eta ortodontistak: Ezagutza klinikoak emateko eta ahoaren diseinua segurua eta eraginkorra dela bermatzeko.
Adimen artifizialean eta datu-analisan adituak: Sentsoreek bildutako informazioa prozesatu eta aztertuko duten algoritmoak garatzeko

2. Azpiegitura

Ikerketa- eta garapen-laboreak: prototipoak eta material biobateragarrien probak sortzeko.
Fabrikazio aurreratuko espazioak: 3D inprimagailuekin eta gailu medikoak fabrikatzeko ekipoekin.
Azpiegitura teknologikoa: Datuak biltegitratzeko eta aztertzeko zerbitzariak eta hodeiko plataformak.
Merkataritza- eta diseinu-bulegoak: marketineko, salmentetako eta bezeroarentzako arretako eragiketak kudeatzeko.

3. Baliabide teknologikoak

Sentsore biometrikoak eta elektronikokoak: tenperatura, presioa, pH-a, hozkada-patroiak eta abar neurtzeko gai dira.
Hari gabeko komunikazio-teknologia: Bluetooth edo Wi-Fi bezala, kanpoko gailuekin sinkronizatzeko.
IA eta ikaskuntza automatikoko plataformak: ahoko osasunaren jarraipena pertsonalizatzeko eta prebentzio-alertak sortzeko.
3D inprimaketa-sistemak: prototipoak eta egokitzen pertsonalizatuak sortzeko.

4. Finantza-baliabideak

I+D rako hasierako inbertsioa: prototipo funtzionalak sortzeko, hasierako kapital handia behar da.
Marketin eta branding-erako aurrekontua: Produktua merkatu lehiakor batean kokatzeko.

5. Harreman estrategikoak

Erakunde medikoekin eta hortzetakoekin lankidetzan aritzea: azterketa klinikoak egiteko eta produktua baliozkotzeko.
Bazkide teknologikoak: Sentsore eta osagai elektroniko espezializatuen fabrikatzaileak.
Mantentze-sarea eta saldu ondoko zerbitzua: konponketarako eta euskarri teknikorako.

6. Jabetza intelektuala

Patenteak: ahoko berrikuntza teknologikoak babesteko.
Marka erregistratuak: Enpresaren nortasuna merkatuan sendotzeko.

FUNTSEZKO JARDUERAK

1. Berrikuntza teknologikoa

Sentsore integratuak: Parametro hauek neurtzeko osagaiak:

Arnasketa-erritmoa.

Loaren kalitatea.

Murtxikatzeko indarrak.

Tenperatura edo hezetasuna.

Hari gabeko konektibitatea: Bluetooth edo Wi-Fi bezalako sistemak aplikazio mugikorrekina edo hodeiarekin sinkronizatzeko.

Analisi-softwarea: Algoritmoak garatzea, datuak erabiltzaileentzako metrika erabilgarrietara ekartzeko, hala nola osasun-alertak edo gomendio pertsonalizatuak.

Material biobateragarriak: Polimeroak eta erretxinak erabiltzea, ahoarekin kontaktu luzea izateko seguruak, eroak eta iraunkorrak direnak.

2. Giza baliabide estrategikoak

Ingeniari espezializatuak: elektronikan, IoT, eta gailu biomedikoen diseinua.

Dentistak eta ortodontistak: Erabilera klinikoa baliozkotzeko eta diseinuak ahoko osasunaren benetako beharretara egokitzeak.

Diseinatzaile industrialak: produktu ergonomikoak, erakargarriak eta eroak sortzen dituzte erabiltzaileentzat.

Software-garatzzaileak: aplikazio mugikorak eta analisi-plataformak diseinatzeko.

3. Ziurtagiriak eta arauak betetzea

Araudi medikoak: Ezinbestekoa da honako erregulazio hauek betetzea:

FDA (EE. AEB).

CE (Europar).

COFEPRIS (Mexikon).

Proba klinikoak: Ahoko adimendunaren eraginkortasuna eta segurtasuna frogatzen duten azterketak.

4. Finantzaketa

Hasierako kapitala: prototipoak garatzeko eta ikerketak egiteko.

Eskalatzeko hondoak: masako produkzioarako eta banaketarako beharrezkoak.

Inbertitzaile estrategikoak: Kapitala ez ezik, esperientzia eta kontaktu-sareak ere ekar ditzatela.

5. Azpiegitura eta ekoizpena

I+G ko laborategiak: prototipoak sortzeko, materialak probatzeko eta baliozkotze teknologikoak egiteko.

Fabrikazio aurreratuko ekipak: pertsonalizazioarako 3D inprimaketa eta ekoizpen zehatzetarako CNC makinak barne.

Plataforma digitalak: Datuak aztertzeko eta biltegiratzeko azpiegitura.

6. Merkataritza-estrategia

Merkatu-ikerketa: Funtsezko segmentuak identifikatzea, hala nola:

Ahoko osasunagatik kezkatuta dauden erabiltzaileak.

Loaren apnea edo bruxismoa duten pertsonak.

Errendimendua hobetu nahi duten atletak.

Banaketa-kanalak: Online zuzeneko salmenta, hortz-kliniken bidez, edo gailu medikoen dendetan.

Brandinga eta marketina: Produktuaren abantailak nabarmentzen dituen estrategia, hala nola zehaztasuna eta pertsonalizazioa.

7. Jabetza intelektual

Patenteak: teknologia babesteko eta merkatuan eskusibotasuna bermatzeko.

Marka-erregistroa: Bezeroentzako nortasun indartsu eta fidagarria sortzea.

8. Elkarte estrategikoak

Aliantzak unibertsitateekin eta ikerketa-zentroekin: teknologia berriak garatzeko eta produktua klinikoki baliozkotzeko.

Hortz-klinikekin lankidetzan aritzea: Pazienteen zuzeneko sarbiderako eta etengabeko atzeraelikadurarako.

Bazkide teknologikoak: Sentsore, bateria eta txipen fabrikatzaileak.

[illegible]

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL	1er año	2º año	3er año
INGRESOS			
Ingresos de explotación			
Ventas principales	0.00		
Ingresos financieros			
Intereses de la cuenta bancaria	0.00		
Ingresos extraordinarios			
TOTAL INGRESOS	0.00		
GASTOS			
Gastos de explotación			
Compras	0.00		
Mantenimiento	0.00		
Materiales primos			
Servicios			
Alquileres	0.00		
Repaparaciones	0.00		
Servicios profesionales independientes	0.00		
Impuestos	0.00		
Transportes			
Prestaciones	2000.00		
Suavamientos	2000.00		
Estados (por impuesto sobre beneficios)			
Impuestos	0.00		
Gastos de personal			
Salarios	0.00		
Seguridad Social	0.00		
Amortizaciones			
De inmovilizado	0.00		
Gastos de establecimiento			
Gastos financieros			
Intereses de préstamos	0.00		
Intereses, comisiones y gastos por descuento de letras			
Gastos extraordinarios			
TOTAL GASTOS	4000.00		
RESULTADOS			
Resultado de explotación = Ingresos de explotación - Gastos de explotación	-4000.00		
Resultado financiero = Ingresos financieros - Gastos financieros	0.00		
Resultado de actividad ordinaria = Result. de explotación + Result. financiero	-4000.00		
Resultado extraordinario = Ingresos extraordinarios - Gastos extraordinarios	0.00		
Resultado antes de impuestos = Result. de actividad ordinaria + Result. extraordinario	-4000.00		
Resultado del ejercicio = Result. antes de impuestos - Impuestos	35.00	2000.00	

Ingreso. T. afectación de recursos a medida de la actividad certificada de ingresos sostenibles.	
INGR 2024	
ventas estimadas	119000
intereses de letras del Tesoro	600
intereses cuenta bancaria	2.5
Compra de madera certificada	35000
Compra de pequeños muebles para venta	13000
Alquiler pabellón (bater)	13000
Compra de herramienta maquinaria	10000
ingreso pabellón, maquinaria	1980
ingreso campaña publicidad	2000
ingreso del 40% del pabellón	5400
costos luz	1500
costos internet y fibra	600
costos residuos	220
sueldos (5 personas)	180000
Seguridad Social (30% sueldo bruto)	54000
Costos constitución cooperativa	600
Amortización maquinaria (20%)	2000
Préstamo bancario	35000
intereses préstamo (8%)	2800
Costos regional de oficina	400

MILA ESKER



622 11 06 67