

INFRAESTRUKTURA		ESKAINTZA	BEZEROA	
Bazkideak: Gure produktua aurrera atera ahal izateko, hainbat laguntza beharrezkoak direla uste dugu, izan ere, hasieratik sortu beharrekoak den produktu bat delako. Beharko dugun lehen bazkidea, kimikari profesional talde bat izango da, izan ere, aliatu estrategiko moduan jardungo du gure enpresaren eginkizunean. Produktua aurrera ateratzeko kimikoki lan egin beharko dugu, zehazki, edalontziak drogarenbat detektatzen duenean argi bat piztuko da bere barnean, beraz, prozesu guzti hori egoki ateratzeko, kimikari baten edo gehiagoren laguntza ezinbestekoa izango da. Horrez gain, gure produktua ezaguna bihurtu ahal izateko, enpresa handi eta ezagun batekin lan egitea beharrezkoa dela esango genuke, izan ere, horrek produktua promozionantzen lagundu dezake eta guk ere ospea irabazi. Gainera, honetarako edalontziak sortzen dituen enpresa edo fabrika batekin lan egitea komeniko zaigu, beti ere gure proiektua egiteko prest eta kimikariekin lan egiteko pret ere egoten badira. Aipatzekoa da, produktu honetatik irabazten ditugun irabazien zati bat lagundu diguten enpresa, marka eta kimikarientzat ere bideratuko dela, izan ere, egingo duten lana eskertzekoa da.	Jarduera garrantzitsuenak: Gure proiektua aurrera eramateko, lehenengo, merkatuaren ikerketa bat egin behar dugu, hau da, erabiltzaileen behar eta kezken azterketa. Horrez gain, edalontziaren forma, tamaina eta teknologia integratzeko moduak planifikatu behar ditugu, erabilgarri eta erakargarria izan dadin. Droga-detektatagailuak ere diseinatu behar ditugu, erreakzio kimikoen edo beste teknologien bidez. Ondoren, seguruak, jasagarriak eta kostu-eraginkorrak diren materialak aukeratu behar ditugu edalontzia eta sentsoreak osatzeko. Gero, ekoizpen-prozesua diseinatu eta produktua drogak detektatzeko zehatza eta fidagarria dela ziurtatzeko probak egin behar ditugu. Proba horietan arazorenbat topatzen badugu, konpondu egin behar dugu. Azkenik, diseinu erakargarria sortu, produktua merkaturatu, online eta dendetan eskura jarri, eta erabiltzaileei gida argiak eskaini.	Value Proposition: Gure produktua “BiziEdan” izeneko marka batetik dator eta bertan “Edalontzi txibatoak” deituriko produktuak sortzen ditugu. Produktu honek, bezeroari guztiz pertsonalizatutako drogen aurkako edalontziak eskaintzen dizkio, beste izen batekin esanda, antidrogas edalontziak.	Bezeroekin harremanak: <u>2 harreman mota:</u> -Gure bezeroekin (kontzertuetako, festetako... kudeatzaile eta antolatzaileak, orokorrean, mota horietako edalontziak erabiltzen dituzten tokiak) -Publikoa (gure bezeroei gure produktua erosiko dieten pertsonak, hau da, produktu hori kontsumituko dutenak)	Bezero segmentua: Gure bezeroak festak antolatzen dituzten erakundeak eta udaletxeak dira. Beraiei iristeko publikoa erabiltzea ezinbestekoa da.
	Baliabide garrantzitsuenak: Gure proiektua aurrera eramateko, hainbat baliabide garrantzitsu behar ditugu. Lehenik eta behin, giza baliabideak ezinbestekoak izango dira. Horretarako, adituak (ingeniari		Kanalak: Gure produktua bezeroengana iritsi ahal izateko, salmenta zuzena egingo dugu, hau da, gure	

	kimikoak, diseinatzaileak, teknikariak) eta erabiltzaileen ikerketarako taldeak behar ditugu, baita marketin eta komunikazio profesionalak ere. Materialak ere funtsezkoak dira, plastikoak, metalak eta sentsoareak bezalako egiturazko materialak. Teknologia eta ekipamenduak garrantzitsuak izango dira produktuaren diseinua, droga-detekzio sistema, proba eta kalitate kontrola, ekoizpena eta merkaturatzea modu eraginkorren garatzeko. Proiektuaren finantzaketa bilatu beharko da, diru-laguntzak eta ekoizpen-gastuak barne. Era berean, azpiegitura egokia behar dugu, fabrikazio lantegiak, probaguneak eta banaketa sareak barne. Legezko eta administratiboak aspektuak ere ez dira ahaztu behar, patenteak, ziurtagiriak eta merkataritza baimenak lortuz. Azkenik, marketin estrategia bat garatu behar da, promozio materialak eta online denda bat prestatu, eta proba faseak ere funtsezkoak izango dira, erabiltzaileen testak eta probak eginez		bezeroengana joango gara zuzenean, eta produktua eskura salduko diegu, kudeatu ahal izateko.	
EKONOMIA EREDUA				
Kostu egitura: Gure enpresa proiektua aurrera eramateko orduan, hainbat kostu ezberdin edukiko ditugu, bai enpresen laguntzengatik, baita erosi beharreko materialengatik. Alde batetik, produktua sortzeko materialan gastu ugari izango ditugula esango genuke, izan ere, produktu konplexu bat dela uste dugu. Bestalde, proiektua ondo atera ahal izateko, kimikari eta langile batzuk beharko ditugu gure fabrika, beraz, langileei soldata bat eman behar zaie kimikariarekin batera, berahiek gabe gure produktua ezingo delako martxan jarri. Langileetan eta kimikarian gastuak izanda, lanean ibiliko garen fabrika hori ere ordaindu egin beharko dugu. Azkenik, gure edalontzi mota hau ezaguna izateko, markekin lan egitea komeni zaigu produktua ospea irabazteko. Marka horiek eskeintzen duten laguntzarengatik ere, ordaindu beharko degu,			Sarrera iturriak: Gure produktuak dirua toki espezifikoetatik bakarrik lortuko du, izan ere, produktu hau festa edo antzeko ekintzetarako dago diseinatuta bakarrik. Diru gehien irabaziko duen tokia, txoznak direla esango genuke, gazteak direlako normalean arrisku gehien dutenak, nahiz eta pertsona helduei ere eragin. Bestalde, jendeak antolatzen dituzten ekintza edo festetan ere	

hau da, gure marka irabazten duen zati bat, berahientzat ere izango da promozioarengatik.	egon daitezke arrisku hori ekiditu ahal izateko. Gainera, interneteko denda edo web-orrietan ere saldu daitezke (amazonen adibidez) bakoitzak bere etxean edukitzeko horietakoren bat festa edo kontzertu batera joaten direnerako.
--	--