

1. BALIO PROPOSAMENA

Betidanik kirolean lesioak izan dira, eta askotan kirolariek hilabete luzez geldirik egon behar izan dute lesio horien ondorioz. Egoera horri aurre egiteko, gure produktua sortu dugu: **KinechPro**.

Produktu honek lesioen prebentzioan iraultza ekarri nahi du, eta horretarako, teknologia aurreratua eta kinesiologiako zintak erabiltzen ditu. Nola funtzionatzen du? Artikulazioetan kinesiologiako zintak aplikatzen ditugu, eta zinta horien barruan txip adimendun bat txertatzen da. Txip honek artikulazioen mugimenduak aztertzen ditu eta detektatzen du mugimendu desagokirik badagoen. Detekzio hori oinarri hartuta, txipak informazioa biltzen du, eta ondoren, datuak ordenagailu batera transferitzen dira.

Horrela, preparadore fisiko edo fisioterapeuta batek mugimendu okerrak identifikatu eta zuzentzeko aukera izango du, kirolariaren teknika hobetuz eta lesioak ekidinez. KinechProarekin, lesioen prebentzioa eta errehabilitazioa modu eraginkorragoan egin daiteke, kirolarien errendimendua eta ongizatea nabarmen hobetuz.

1. Lantzen dituen arazoak eta beharrak:

- **Giharretako eta artikulazioetako minaren euskarria eta arintzea:** Zintak egonkortasuna ematen du eta karga murrizten du lesionatutako eremuetan, odol-fluxua hobetuz mugimendua mugatu gabe.
- **Denbora errealean monitorizatzea:** zintak datu biometrikoak denbora errealean biltzen ditu, tenperatura, presioa eta muskulu-uzkurdura barne, eta hori funtsezkoa da ariketa edo errehabilitazioan zehar egoera fisikoa ebaluatzeko.
- **Minaren edo lesioen kokapen zehatza:** Bildutako datuek tentsio- edo eragozpen-eremu espezifikoak identifikatzea ahalbidetzen dute, tratamenduak doitzeko diagnostiko azkar eta zehatzak eginez.
- **Mugimenduen zuzenketa:** Mugimendu desagokiak aztertzen eta detektatzen ditu, eta jarrera eta teknika hobetzen laguntzen du, etorkizuneko lesioak prebenitzeko.
- **Prebentzio- eta hobekuntza-plangintza:** Etengabeko datuek entrenamendu edo errehabilitazio plan pertsonalizatuak sortzen laguntzen dute, emaitzak hobetuz eta berriro erortzeko arriskua minimizatuz.

2. Bestelako informazioa

- Kalitatea lehen mailakoa izango da. Txipa innobadorea da eta tirak lehen mailako kalitatekoak dira.
- Diseinua ergonomikoa izango da eta edozein kirol egiteko ahalmena.

Produktu berritzaile honek fisioterapiako teknologia eta ezagutza uztartzen ditu, zinta kinesiologiko konbentzionalen erabileratik haratago doan euskarri integrala eskaintzeko.

2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Produktua aztertu ondoren, hiru erosle talde nagusi daudela ikusi dugu.

Hasteko, beraientzat pentsatuta dago produktua, hau da, kirolariak.

Baita ere, eguneroko bizitzan mina edo mugikortasun arazoak dituzten pertsonak izango dira bezero nagusiak.

Azkenik kirolean adituak diren fisioak produktua erosteko interesa izango dute.

Adina: Adin konkretua egongo da hau erabiltzeko, 17 urte baino gehiago dituzten gazte kirolariek erabili dezakete baina baita ere, pertsona helduentzat, artikulazio eta muskuluen arazoak prebenitzeko eta pertsona nagusiak mugikortasun arazoak dituztenak arazo horiek konpontzen saiatzeko eta lesio berriak aurreikusteko.

Maila sozioekonomikoa: Produktua, ez da oso garestia izango maila ekonomiko erdi-altua duten pertsonentzat.

Produktu honen, bezero nagusia kirolariak izango dira eta baita ere, kirolarekin zerikusia duten fisioterapeuta. Produktua, beraientzat dago zuzendua batez ere, izan ere, kirolariek izaten dituzte lesio gehien sufritzeko arriskua eta produktuarekin posturak eta mugimenduak hobetuko dituzte lesio berriak ez sufritzeko.

Kirolariek aparte lesioak dituzten pertsonak erabili dezakete kinesioa bere eguneroko bizitzan. Lanean batez ere, mugimendu txarrak egiten badira postura horiek zuzendu ahalko dira eta pertsonak egunerokotasunean dituzten ohitura txarrak aldatu ahalko dituzte.

Azkenik, pertsona nagusiek ere izango dute produktuaren onurak disfrutatzeko ahalmena. Adin horretan, gaztetan izan diren postura eta ohitura txar guztien minak agertu ohi dira eta nahiz eta horiek gazteagotan zuzendu behar diren, lesio berriak saihestu eta mugikortasun arazo batzuk konpondu ahalko dira.

3. FUNTSEZKO SOZINETATEAK

Produktuen eta lehengaien hornitzaileak

Zinta kinesilogikoen fabrikatzaileak

- Kotoi elastikoko eta itsasgarri hipoalergenikoko zintak fabrikatzen espezializatutako enpresak.

- Bilatu aukera pertsonalizatuak eskain ditzaketen hornitzaileak (koloreak, diseinuak, logoak).
- Ziurtatu kalitate-estandarrak betetzen dituztela (ISO, FDA, etab.).

Bilgarrien hornitzaileak

- Enpai erakargarri eta funtzionalen diseinatzaileak eta fabrikatzaileak (kaxak, banakako bilgarriak).
- Material iraunkorrak salgune garrantzitsuak izan daitezke.

Inprimatzaile espezializatuak

- Zinta pertsonalizatuak eskaintzeko asmoa baduzu, zintetan patroiak, logotipoak edo diseinu bakarrak inprima ditzaketen hornitzaileak beharko dituzu.

Bazkide estrategikoak

Banatzaileak eta handizkariak

- Gimnasioak, fisioterapia-klinak, farmaziak eta kirol-dendak dagoeneko eskura dituzten enpresak.
- E-commerce-ko plataformekin lankidetzan aritzea, eskala handian banatzeko.

Fisioterapia- eta errehabilitazio-zentroak

- Zure produktuak pazienteei eta bezeroei gomendatu ahal dizkieten funtsezko sustatzaileak.
- Erakustaldiak, deskontuak edo aliantza eksklusiboak eskaintzen ditu.

Kirol-dendak eta farmaziak

- Txikizkariak dituzten elkarteak, beren establezimenduetan zure produktuak erakusteko aukera dutenak.
- Denda fisikoak eta online marketplazeak esploratu zenitzake.

Influencerrak eta kiroleko profesionalak

- Marka-enbaxadoreak, hala nola fisioterapeutak, entrenatzaile pertsonalak eta atletak.
- Sare sozialetan edo kirol-ekitaldietan produktua sustatzeko lankidetzak.

Funtsezko zerbitzuak

Diseinu- eta branding-agentziak

- Produktuaren diseinu erakargarria sortzeko, enpaeak eta sustapen-materialak.

- Marka posizionatzen du lehiakideengandik bereizteko.

E-commerce plataformak

- Amazon, Shopify edo online saltzeko merkatu librea.
- Zure lineako denda bat garatzea ere kontuan har dezakezu.

Logistika-enpresak

- Tokiko eta nazioarteko banaketarako hornitzaile fidagarriak.
- Ziurtatu azkar eta eraginkortasunez bidaltzeko aukerak dituzula.

Lege- eta arau-aholkulariak

- Tokiko eta nazioarteko araudiak betetzen dituzula ziurtatzeko (osasun-erregistroa, etiketatzea, patenteak, etab.).

Publizitate-ekipoen fabrikatzaileak

- Ekitaldi edo azoketan parte hartzeko asmoa baduzu, standak, bannerrak eta bestelako sustapen-materialak beharko dituzu.
- Beste aliatu potentzial batzuk

Proba-laborategiak

- Zure produktuen kalitatea, iraunkortasuna eta segurtasuna ziurtatzeko.

4. DIRU-SARRERAK

Produktu batekin diru-sarrerak lortzeko, moneta-estrategia eraginkorrak diseinatu eta gauzatu behar dira, produktuaren balioa aprobetxatuz eta merkatuko beharrekin lerrokatuz. Hona hemen nola lor dezakezun:

1. Produktua zuzenean saltzea

Salmenta tradizionala: Produktua unitateko prezio finko batean eskainiko dugu.
Lineako salmentak: Online denda bat sortuko dugu eta geroxeago beste online plataforma batean egon daiteke, adibidez Amazon.
Banatzaileak edo txikizkariak: Gure produktua baita beste enpresa batzuei salduko diogu.

2. Harpidetza-ereduak eskaintzea

Produktuak software-osagaiak, zerbitzu jarraituak eta kontsumigarriak baditu, hileko edo urteko harpidetza-eredu bat eskainiko diogu.
Adibidez: premium zerbitzuak, mantentze-lan errepikariak eta eguneratze eksklusiboak.

3. Lizentziamendua

Gure produktua eskusiboa denez eta lizentzia duenez, beste enpresa batzuei lizentzien zati bat emango diegu eta beren salmenten ehuneko bat emango digute.

4. Merchandisinga edo produktuaren luzapenak

Kinechprok hainbat modalitate izango ditu, eta produktua bere horretan edo beste osagai batzuekin erosi ahal izango dute. Paketeak sartuko ditugu eta 2 produktu osagarri bidaliko dizkiegu, gure publikoak ikus dezan produktu nagusia osatzeko produktu desberdinak ditugula eta gure produktua erabiltzen dutenean esperientzia askoz atseginagoa dela.

5. BANAKETA ETA KOMUNIKAZIOA KANALAK

KOMUNIKAZIO KANALAK

Modu digitalean, produktua erakutsi eta ezaguraziko dugu.

Sare sozialen bidez, gaur egun hainbeste erabiltzen diren tiktok, Instagram edo youtuben, produktu hau erakutsi daiteke, publizitate moduan agertuko da produktua sare sozialetan eta bertan, bezeroentzat informazio, prezio eta produktuari buruzko albiste berriei buruz jakinaraziko diegu bezeroei.

Baita ere, kirol ekitaldi eta hizketaldietan parte hartuz, kirol eta osasunaren inguruko pertsoneri erakutsiko zaie produktua ezagutu dezaten.

Azkenik, produktua, kanal tradizionaletatik erakutsiko dugu hau da, kirol eta osasunaren inguruko aldizkarietan agertuz eta telebistan edo irratan agertzen diren iragarkien bidez.

BANAKETA KANALAK

Hasieran, enpresa txiki bat izango garenez eta langile gutxi garenez, produktua guk banatuko dugu. Bezeroek web orrialdetik zuzenean erosiko dute produktua eta online bidez jasoko dute bere etxera. Baita ere, sare sozialetan agertu diren iragarkietan klikatuz, zuzenean webgunera bidaliko dituzte.

Aurrerago, enpresa handituz badoa eta langile gehiago izaten baditugu, denda fisiko bat egin ahalko dugu non erosleek produktua probatu ahalko dute erosi baino lehen.

6. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezero berriak erakartzea eta lehendik daudenak mantentzea negozioaren arrakastarako ezinbestekoak dira. Hona hemen bi helburu horiek lortzeko estrategia batzuk: Marketing digitala, promozio eta eskaintzak, tokiko komunitatearen loturak, erreferentzien sarea eta zerbitzu espezializatuak eta erakargarriak.

Bezero Berriak Erakartzeko Estrategiak

1. Marketin Digitala:

- **Webgunea eta SEO optimizatzea:** Zerbitzuen inguruko informazio osoa eta erakargarria eskainiko duen webgune bat sortu
- **Sare Sozialak:** Instagram, Facebook edo TikTok bezalako plataformak erabiliz, zerbitzuak erakutsi, bezeroen testigantzak partekatu eta edukia (adibidez, aholkuak edo mini-tailerrak) eskaintzea.
- **Edukien Marketina:** Blog artikulak, bideo tutoretzak eta eBook doakoak prestatu, osasuna eta prestakuntza hobetzeko eduki baliagarriak partekatuz.

2. Promozio eta Eskaintzak:

- Deskontuak egitea.
- Familia edo lagunak gomendatzen dituzten bezeroentzat sari-sistema bat sortzea.

3. Tokiko Komunitatearekin Loturak:

- Gimnasioen, osasun zentroen eta kirol taldeen lankidetzat bilatzea.
- Tokiko ekitaldi edo azoketan parte hartzea eta zure zerbitzuak sustatzea.

4. Erreferentzien Sarea:

- Medikuekin, kirol entrenatzaileekin eta osasun profesionalekin harremanak eraikitzea, haien pazienteak edo bezeroak zure zentrorat bidera ditzaten.

5. Zerbitzu Espezializatuak eta Erakargarriak:

- Besteek ez duten espezializazio edo zerbitzuren bat eskaintzea, hala nola, haur eta nerabeentzako kirol errehabilitazioa edo ergonomia azterketak.

Hazkundera Sustatzea

- Kokapen Geografiko Berriak: Eskariak hala eskatzen badu, beste kokapen batean zerbitzuak zabaltzea.
- Online Plataformetara Hedatzea: Zerbitzuak online eskainiz, publiko globala erakartzea.
- Eraldatze Teknologikoa: Erosotasuna handitzeko aplikazio edo plataforma bat garatzea, saioen erreserba eta jarraipena automatizatzeko.

7. FUNTSEZKO BALIABIDEAK

GIZA BALIABIDEAK:

Ikertzaileak: Giza mugimenduan eta horren teknologian diren adituak.

Hardware eta software adituak: Txipak garatzeko.

Produktu diseinatzaileak: Kinesioa ergonomikoa funtzionala eta erakargarria izateko.

Marketing espezialistak: Produktua merkatuan erakusteko.

BALIABIDE TEKNOLOGIKOAK:

Laborategia: Sentsoreak eta prototipoak eraiki eta probatzeko.

Softwarea garatzeko plataformak: Txiparekin bateragarriak diren interfazeak diseinatzeko tresnak.

Konektibitatea: Txipek dituzten datuak eta denbora errealean transmititu ahal izateko taldea.

FINANTZA BALIABIDEAK:

Hasierako inbertsioa: Hasierako ikerketak egiteko, produktua probatzeko eta instalazioak izateko.

Subentzioak lortzea: Jaurlaritzak edo gobernuak enpresa berriei ematen dizkien laguntzak aprobetxatzea.

Arrisku kapitala: Teknologia horretan interesatuak dauden inbertsoreak.

BALIABIDE FISIKOAK:

Material berritzaileak: Kinesioak egiteko beharrezko materialak ehunak bezalakoak.

Mikroprozesadoreak: Txipak egiteko beharrezkoak.

BALIABIDE INTELEKTUALAK:

Patenteak eta jabetza intelektualak: Garatutako teknologia babesteko

Banaketa sarea: Kontsumitzaileei iristeko kanalak.

Kolaborazioak: Beste denda eta enpresekin.

8. FUNTSEZKO JARDUERAK

1. Proiektuaren Oinarria Sendotzea

- **Helburu eta Espezializazio Argia:**
Zehaztu zein arlotan espezializatuko zareten (adibidez, kirol errehabilitazioa, lesioen prebentzioa, edo prestakuntza fisikoa). Zerbitzu bakoitzaren balio bereizgarria identifikatu.
- **Merkatuaren Azterketa:**
Aztertu bezero potentzialak, lehiakideak, eta haien eskaintza. Horrekin, zuen zerbitzuak merkatuaren beharretara egokituko dira.
- **Enpresa Plana Sortzea:**
Zerbitzuak, helburu ekonomikoak, marketin estrategia, eta gastu-errentagarritasun analisia barne hartzen dituen plan sendoa landu.

2. Bezeroak Erakarri eta Mantendu

- **Bezeroentzako Esperientzia Paregabea Sortu:**
Bezeroaren beharrak ulertu eta zerbitzu pertsonalizatua eskainiz. Arreta ona eta emaitza positiboak bezeroak mantentzeko giltza dira.
- **Marketin eta Komunikazio Eraginkorra:**
Sare sozialetan, webgunean eta tokiko marketinean presentzia aktiboa izan. Kontzientzia sortu eta bezeroen konfiantza irabazi.
- **Doako Zerbitzuak edo Promozioak:**
Hasieran, probak egiteko saio doakoak edo deskontuak eskainiz bezero berriak erakartzea.

3. Profesionaltasuna eta Talde Kualifikatua

- **Kinesiologia Adituen Taldea Sortu:**
Profesional kualifikatuak kontratatu, haien ezagutza eta trebetasunak proiektuaren arrakastan eragingo dutelako.
- **Etengabeko Formazioa:**
Lantaldeari trebakuntza eskaintzea azken tendentziei eta teknologiei buruz. Zerbitzuen kalitatea hobetzea ezinbestekoa da.

4. Baliabideen eta Azpiegituren Kudeaketa

- **Azpiegitura Egokia:**
Zentro fisikoa eroso, garbia eta ekipamendu egokiarekin hornitua izan behar du. Zerbitzu bakoitzari egokitua egon behar da.
- **Finantza Kudeaketa Arduratsua:**
Diru-sarrerak eta gastuak ondo planifikatu eta kontrolatu, errentagarritasuna bermatzeko.

5. Kalitate eta Emaizzen Jarraipena

- **Bezereen Asebetetzea Neurtzea:**
Irakokizunak eta kritikak jasotzeko mekanismoak ezarri, bezerearen esperientzia hobetzeko.
- **Emaizak Dokumentatu:**
Zerbitzuen eragina neurtu eta hobetzeko datuak erabili.

6. Kolaborazio eta Aliantzak Bilatzea

- **Osasun Profesionalekin eta Erakundeekin Lotura Sortu:**
Kirol klubak, medikuak eta fisioterapeutak zure zerbitzuak gomendatzeko sare sendo bat sortzea.
- **Komunitatean Parte Hartzea:**
Ekitaldietan parte hartu edo sustatu, zuen izena ezagutarazteko.

7. Etengabeko Egokitzapena eta Berrikuntza

- **Bezereen Beharretara Egokitzea:**
Zerbitzu berriak garatu, teknologiak integratu edo merkatu berriak esploratu.
- **Berrikuntza Teknologikoa:**
Online erreserba sistemak, aplikazioak edo bezereen jarraipena errazten duten tresnak erabiltzea.

9. KOSTU EGITURA

- **Kostu finkoak**

Kostu horiek ez dira aldatzen ekoizten edo saltzen duzun produktu-kantitatearekin.

Instalazioen alokairua:

- Bulegoak, biltegiak edo lantegiak.

Tresneria eta makineria:

- Zintak fabrikatzeko edo pertsonalizatzeko makinak, hala nola inprimagailuak edo ebakigailuak.

Administrariaren soldata:

- Giza baliabideak, kontabilitatea eta kudeaketa-taldea.

Lizentziak eta erregistroak:

- Legezko eta arauzko ziurtagiriak (ISO, FDA, patenteak, osasun-erregistroak).

Hasierako marketina:

- Brandingaren diseinua, webgunearen garapena eta hasierako publizitate-kanpainak.

Aseguruak:

- Negozioarentzako estaldurak, hala nola erantzukizun zibila, suteak edo lapurreta.

● Kostu aldakorrak

Kostu horiek produkzio- eta salmenta-bolumenaren arabera dira zuzenean.

Lehengaiak:

- Kotoi elastikoa, itsasgarri hipoalergenikoa eta zinten beste osagai batzuk.

Enbalajea:

- Kaxak, etiketak eta babes-materialak.

Ekoizpena:

- Energia, makinen mantentze-lanak eta zuzeneko eskulana (ekoizpen propioa bada).

Banaketa eta logistika:

- Produktuak garraiatu, biltegiratu eta entregatzeko kostuak.

Unitateko publizitatea:

- Saldutako produktuetan oinarritutako kanpaina espezifikoak (esaterako, iragarkiak plataforma digitaletan klik eginda).

Batzordeak:

- E-commerce plataformei, salmenta-agenteei edo banatzaileei egindako ordainketak.

● Eskala-ekonomiak

Zure negozioa hazi eta unitate gehiago ekoizten dituzun heinean, unitateko kostuak murriztu egin daitezke

Bolumen handiko erosketak:

- Lehengaiak edo lanabesak kantitate handiagoan erosteak unitateko prezioa murrizten du.

Makineriaren optimizazioa:

- Etengabeko ekoizpenak azkarrago amortizatzen du makinen kostua.

Logistika-kostuak murriztea:

- Garraio-enpresekin egindako kontratuak hobeak izaten dira bolumen handiak mugitzen dituztelako.

Automatizazioa:

- Makinerian inbertitzeak zuzeneko eskulanaren beharra murriztu dezake.

● Hedapen-ekonomiak

Zure negozioa dibertsifikatu edo hedadura handitzen denean sortzen dira, eta irabazi gehigarriak lortzen dira.

Portafolioa handitzea:

- Produktu osagarriak eskaintzeak (euskarri ortopedikoak, banda elastikoak edo berreskuratzeko sprayak) bezero bakoitzaren batez besteko tiketa handitu dezake.

Merkatu berrietarako sarbidea:

- Nazioartean hedatzeak salmentak areagotu ditzake, batez ere kirol-produktuen edo produktu terapeutikoen eskaera handia duten herrialdeetan.

Lankidetzak estrategikoak:

- Banatzaile edo handizkari gehiagorekin lan egitean, baldintza ekonomiko hobeak negozioa ditzakezu.

Marketin-kanalen erabilera eraginkorra:

- Kanpaina digitalek edo marka-enbaxadoreek hainbat produktu susta ditzakete publizitate-ahalegin bakarrarekin.

