

7. FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Giza baliabideak, hasiera batean, 7 langile izango ditugu gure enpresan. Kinesioa diseinatzekoan, funtzionala eta erakargarria izatea da gure helburua. Produktua merkatuan erakusteko, behetik hasita, merkatura eramaterakoan Gasteizko hirian baita.

Baliabide teknologikoa, hasiera batean, bazkide baten garajea lana egitea pentsatu dugu. Txiparekin bateragarriak diren interfazeak diseinatzeko tresnak erabiliko ditugu. Txipek dituzten datuak eta denbora errealean transmititu ahal izateko taldea.

Finantza baliabideak, hasierako inbertsioa 12.000 eurokoa izango da, esate baterako, bezero bakoitzeko 3.000€ hasierako ikerketak egiteko, produktua probatzeko eta instalazioak izateko. Jaurlaritzak edo gobernuak enpresa berriei ematen dizkien laguntzak aprobetxatzea, gure kasua 15.000 eurokoa da.

Baliabide fisikoak, material berritzaileak: Kinesioak egiteko beharrezko materialak, ehunak bezalakoak. Mikroprozesadoreak: Txipak egiteko beharrezkoak.

Baliabide intelektuala ,patenteak eta jabetza intelektuala: Garatutako teknologia babesteko. Banaketa sarea: Kontsumitzaileei iristeko kanalak. Kolaborazioak: Beste dendetan eta enpresekin.

8. FUNTSEZKO JARDUERAK

1. PROIEKTUAREN OINARRIA SENDOTZEA

Helburu eta Espezializazioa, zehaztu zein arlotan espezializatuko gare “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. PROFESIONALITASUNA ETA TALDE PRESTATUA

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. KOLABORAZIO ETA ALIANTZAK

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.

5 ETENGABEKO HOBEKUNTZA

Bezeroen Beharretara Egokitzea, zerbitzu berriak garatu, teknologiak integratu edo merkatu berriak esploratu. **Berrikuntza Teknologikoa**, online erreserba sistemak, aplikazioak edo bezeroen jarraipena errazten duten tresnak erabiltzea.



9. KOSTU EGITURA

Kooperatiba bat izanda, 4 bazkide gara eta bakoitzak 3000€ ekarpena egingo du, 12000€ totalen izanda.

Lehenengo urtean irabazi gainera zergarik ordainduko eta bigarren urtean likidazioa egin beharko dugu.

Bezara ez dugu kostu egituretan sartuko baina empresa egiterakoan kontuan izan behar dugu.