

3. FUNTSEZKO ELKARTEAK

Gure enpresa Dentia elektronika edo inteligentzia artifizialaren arlokoa denez, gure enpresaren hornitzaile nagusiak beste tresna edo pieza elektroniko sortzen dituzten enpresak dira; hauek behar izango ditugu gure produktua sortzeko. Dentia-ren produktuak klinika batek kontrolatzen duen txip bat baita; eta txip hori sortzeko beste enpresa batzuk saldutako piezak behar izango ditugu. Zehazki hornitzaile eta baskide hauek guztiak beharko ditugu gure produktua sortu ahl izateko:

1) Teknologia eta hardware hornitzaileak:

- Txipen eta osagai elektronikoen fabrikatzaileak: Gure produktuarentzat beharrezkoak diren kalitate handiko txipen eta osagai elektronikoen hornitzaileak behar ditugu.
- Sare- eta komunikazio-ekipoen hornitzaileak: Gure laguntzaile birtualak modu eraginkorrean komunikatzeko aukera izan dezan, sare-ekipo sendoak eta fidagarriak behar ditugu.

GURE HORNITZAILEAK:

- Microsoft
- Apple



Biekin lan egitea erabaki dugu Android eta apple gailuetako jendeak gure zerbitzua eskura dezan

2) Software-garatzailak:

- IAKo Software Garapeneko Enpresak: Inteligentzia artifizialean espezializatutako garatzailerekin lankidetzan aritzea funtsezkoa da laguntzaile birtual eraginkorra eta zehatza sortzeko.
- Segurtasun zibernetikoko soluzioen hornitzaileak: Pazienteen datu sentikorrak babesteko, segurtasun-soluzio aurreratuak behar ditugu.

GURE HORNITZAILEAK:

3) Logistika-zerbitzuen hornitzaileak:

- Logistika eta Banaketa Enpresak: Logistika eraginkorra behar dugu gure produktuak hartz-kliniketara banatzeko.
- **Bazkide estrategikoak:**
 - Proba pilotuetarako hartz-klinikak: Gure produktua ingurune erreal batean proba dezaketen hartz-klinikekin lankidetzan aritzea ezinbestekoa da feedbacka lortzeko eta gure teknologia hobetzeko.
 - Ikerketa eta Unibertsitate Erakundeak: Erakunde akademikoekin elkartzeak gure teknologia garatzen eta baliozkotzen lagun diezaguke.

- **Aholkulariak:**

- Erregulazioan eta odontologian aholkulariak: Gure produktuak hortz-sektoreko araudi eta erregulazio guztiak betetzen dituela ziurtatzeko.
- Marketineko eta salmentetako aholkulariak: Merkatuan sartzeko eta produktua sustatzeko estrategia eraginkorrak garatzeko.

Bazkide eta hornitzaile horiek garrantzitsuak dira, bakoitzak funtsezko osagai bat eskaintzen duelako gure proiektua garatzeko, ezartzeko eta arrakasta izateko. Bazkide horien kalitateak, fidagarritasunak eta esperientziak eragin zuzena izan dezakete gure produktuak hortz-merkatuan duen eraginkortasunean eta onarpenean.

Kasu honetan bazkideak gu laurok izango gara (Diego, Naia, Milena eta Haizea) eta beste alde batetik ehuneko txikiago batean ere informatika eta robotika empresa batekin elkartuko ginateke.