

3. FUNTSEZKO ELKARTEAK

Hortz eskuil pertsonalizatuen enpresa bat sortzeko, ezinbestekoa izango da produktuaren kalitatea, ekoizpena eta banaketa ziurtatzea. Beraz, hornitzaile, fabrikatzaile, banatzaile eta lankidetza elkarte desberdinak izango ditugu geroago aipatuko dugun bezala.

Hornitzaileak

Anatomia ereduak: Honetarako inpresioak egiteko behar diren materialak (silikona, cubetak eta igeltsuak) handizkako konpra egingo ditugu zhemarck marka duten dendetan.

Eskuila: Eskuilaren egitura nagusia silikonazko kautxua edo platinoa edo elikadura gradukoa (caucho de silikona de grado alimenticio o de platino) izango da, bai likidoan bai xaflatan. Honek malgua egingo du anatomira ondo moldatu ahal izateko. Gainera, txipak instalatzea errazagoa izango da material honekin. RPRO20 marka handizkako erosketen bidez egingo dugu.

Zuntzak: Nylonezkoak izango dira eta gure hornitzailea "Ideas y Nylon S1" izango da. Madrilera enpresa espezializatua da nylona erostean, saltzean, esportatzean, inportatzean eta material honetaz egindako produktuetan.

Kutxa: Altzairu herdoilgaitzezkoa izango da tenperatura altuei duen erresinteziaren ondorioz. Horretarako, handizkako erosketa egingo diogu "Maya acero" enpresari, mota guztietako plakak egiteari eta saltzeari espezializatuta baitaude.

Microchipak / alde teknologikoa: Microchip technology izango da gure hornitzailelea bai esterilizazio kutxaren behar den teknologia egiteko baita beharrezkoak diren mikrotxipak eta sistemak eskuilarentzako.

Fabrikatzaileak

Produktuaren sormenerako ingeniario batekin elkartuko gara. Berak hortzetako eskuil elektrikoa sotzeko eta diseinatzeko beharko ditugun baliabide eta kontaktu erabilgarriak eskainiko dizkigu. Beraz, langile hau arduratuko da eskuilaren funtzionamenduaz eta logoa ipintzeaz, produktua automatikoa baita. Horrela, behin ereduak izanda, 3D inprimagailua daukanez, produktua sortuko du. Eskuilak behar dituen elementu guztiak jartzen arduratuko da guk neurriak eta pertsona bakoitzaren higienara egokitzeko datuak eman ostean.

Banatzaileak

Correosekin lan egingo dugu, horrela gure produktuak online dendatik erostean bezero bakoitzari eramateko.

Lankidetza elkarteak

Eskuil bakoitza pertsonalizatu ahal izateko inpresioak hartuko dira hortz-klinika jakin batzuetan. Horrela, klinika horretako langileak beraien bezeroei eskainiko diote gure

eskuila, eta guk enpresa bezala bezeroak lortuko ditugu klinika horietatik. Klinika desberdinekin ariko gara elkarlanean, baina ikusi dugu Euskadin presentzia handiena duen klinika-marka ohikoena IMQ dela. IMQ Euskadiko klinika pribatuen kate nagusietako bat da, eta hainbat zentro ditu, hala nola IMQ Zorrotzaurre Klinika eta IMQ Virgen Blanca Klinika, besteak beste. Beraiek hartuko dizkiote pazienteei inpresioak, eta bidali egingo dizkigute, guk ondoren ingenieroaren laguntzaz eskuila sortzeko. IMQ kliniketaz aparte gainontzeko bestelako klinika batzuekin ere elkarlanean arituko gara, gure laguntza behar duten pertsonak soilik ez direlako joango IMQ klinika horietara. Hortaz, Likudent, Amalthea, Tiz-Tuz eta Mardoki kliniketan ere gure eskuila edukitzeko ereduak hartzeko aukera egongo da.

Bestetik, oral b enpresa ere lankidetzat izango dugu. Beraien enpresa oso ezaguna da mundu guztian zehar, eta iruditzen zaigu ideia ezin hobea dela gure produktuak aurrera egiteko beraiekin elkarlanean aritzea. Beraiek ordaindu egingo digute, guk publizitatea egiteko beraien izenarekin. Kasu honetan, promozioak egingo ditugu, gure hortzetako eskuila beraien hortzetako pasta batekin saltzeko jarritz, adibidez.

Honekin batera, ezintasuna daukaten pertsonak kliniketara hurbildu behar ez izateko, gu geu joango gara elkarte desberdinetara gure produktuaren erabilera eta bestelako informazio guztia ematera. Erakunde horiek ondorengoak izango dira:

- Arabako adimen urritasuna duten pertsonentzako Apdema Elkartea
- Itxaropena, Ikusmen Urritasuna duten Arabako Pertsonen Elkartea
- Talur Elkartea (ezgaitasuna denbora libre guztian)
- Arabako Autismo Elkartea
- ASPACE (ezintasun mota guztiak)
- Eginaren Eginez Arabako Desgaitasun Fisikoa duten Pertsonen Elkartea

Etb-koek ere lagunduko digute, oraingoan publizitatean. Gure produktua argitaratuko dute telebistan guk sortutako iragarkiekin.

Gutako bakoitzak langile bezala gauza desberdinak aportatuko ditu: Uxue organizazioarekin arduratuko da, Laura sare sozialekin eta Enara irudimenarekin.

4. DIRU ITURRIAK (irabazi iturriak)

Gure enpresa sortzeko diru laguntza desberdinak izango ditugu. Enpresa hau Arabakoa denez, hiri honetan ikusi dugu enpresa berriak sortzera doazen pertsonentzat hainbat laguntza daudela eskuragarri. Bic Araban laguntzak eskatzeko aukera zabalik dago 2025eko Mailatzaren 1era arte. Laguntza hau sormenarentzat dagoela eginda aipatzen da, eta 80.000€ra artekoa da. Aipatzen da bereziki enpresa berriei zuzenduta dagoela, Arabako enpresei hain zuzen ere.

AYUDAS A LA CREACIÓN

Emprender en Álava

Abierta

Ayuda para la creación

Hasta 80.000€

Beneficiarios

Promotores/as individuales con un proyecto de creación. Empresas alavesas que deseen diversificar su actividad. Empresas o promotores/as con sede fuera de Álava que implanten un centro de actividad en nuestro Territorio. Empresas alavesas que estén ya constituidas y tengan una antigüedad máxima de dos años a la fecha de presentación de la solicitud.



Bestalde, Oral b-ren publizitatearekin ere dirua lortuko dugu, besteak beste.

Gure produktua ordaintzeko, bezeroak ordainketa bakarrarekin eskuil pertsonalizatua lortu ahalko du. Aldiz, beharrezkoa izango da eskuila denbora batera aldatzea, nahiz eta eskuilaren kutxan produktua bera esterilizatu izan. Zuntzak zabaltzen joaten dira erabilerarekin eta ez baditu aldatzen, eraginkortasuna galduko du eskuilak. Beraz, pazienteari errazago egiteko eta ohartarazteko, produktuak berak adieraziko du zerbait aldatu behar denean. Ordainketa motari dagokionez, modu honetan errepikakorrak izango dira bezeroak zerbait aldatu nahiko balu, hasieran eskuila erosteaz gain, periodikoki zuntzak edo bestelakoak erosten egongo litzatekelako. Ordainketa bakarrekoa izango litzateke erosleak eskuila denbora mugatu batean erabiltzeko erosiko balu, beste ezer erosi gabe. Dena den, pazienteak erabakitzeak aukera izango du momentu guztian. Hori bai, inpresioak egitera joaten denean klinikara, bertako profesionalek beharrezko informazioa emango diote, eskuila ondo ez erabiltzearen albondorio guztiak ere aipatuz.

Gure enpresak salduko duen produktua aktiboen salmenta izango da, hau da, guk produktu bat sortuko dugu makina batzuen bitartez eta ondoren saldu egingo dugu, dirua irabaziz. Eskuil automatiko eta pertsonalizatuen enpresa batentzat, gure kasuan den bezala, diru-sarrerak batez ere kontsumitzaileei produktu horiek saltzetik etorriko lirateke. Imajinatu saltzen duzun eskuil bakoitzeko dirua irabazten dugula. Gure makinak (aktiboak) modu eraginkorrean erabiltzen baditugu, eskuil gehiago ekoiztu eta salduko ditugu. Gure makinaria (aktiboak) erabiliz onak izanda, diru gehiago irabaziko dugu, hau da, diru sarrera gehiago izango ditugu. Beraz, kalitate hoberena izango dugu prozesu guztian.

Gure produktuaren prezioari dagokionez, dinamikoa izango da. Jakinaeren gainean gaude finkoak eta dinamikoak bakoitzak beraien alde onak eta ez ain onak dituztela,

eta finkoa askoz erosoagoa dela bezeroentzat. Azkenean azken honek segurtasuna ematen die beraiei, jakiteak prezioa beti berdina izango dela, nahiz eta denpora pasatu izan. Baina, kontutan izan behar dugu garaiak aldatzen doazela, ekonomiarekin batera. Hasieran guk prezio baten izan genezake gure produktua, baina guk erosten ditugun materialen prezioak eta bestelako laguntzenak igotzen badira, gure eskuilaren prezioak ere gora egin beharko du. Prezio dinamikoan ezaugarri batzuk hartuko dira kontutan. Alde batetik malgutasuna daukagu. Produktuaren prezioa, aurretik esan bezala, hainbat faktoreren arabera alda daiteke. Bestalde, diru sarreren optimizazioa ere kontutan izan behar dugu, azkenea prezioa aldatzeko aukera izanda, diru sarrerak maximizatzea ahalbidetuko du. Alde ez ain ona izango litzateke konplexuagoa dela dinamikoa finkoa baino, sistema aurreratuak eta analisiak beharko direlako prezioak modu eraginkorrean doitzeko, baina luzera onurak ekarriko dizkigu eta egindako esfortzu eta ahaleginak fruituak emango ditu.