

MAY: HORTZ PROTESIEN KONPONKETA AZKARRAK

Protesi hautsien express konponketa.



MAY HORTZ PROTESIEN
KONPONKETA AZKARRAK

HP2 2025-2026
Maialen, Alazne, Markel, Maider eta Yanira
IES Francisco de Vitoria BHI

Zerbitzu azkarra, bilketa eta entregarekin. Laborategia leku estrategiko betan egotea, gure laborategi lokala propioa edukitzea eta goizetik arratsaldera behar diren konponketetarako langile espezifikoak, premiazkoak badira eta lehenetsuna eman ahal bazaie. Horrela, laborategi handietako lana ez da atzeratzen, ezta eteten ere. Ferulak, protesi osoak edo partzialak, koroak edo zubiak, ortodontzia-produktuak. Gehienak erretxina termopolimerizagarriak eta/edo autopolimerizagarriak dira.

Laborategiak gure kontaktu zuzena edukiko du, bakarrik konponketak egiteko. Hau da, edozein konponketa mota behar denean, gure bazkide izan behar dira, bai laborategi handiak bai laborategi txikiak gurekin harremanetan egonda, guri bidali ahal digute beraiek egin behar dituzten konponketa guztiak.

Beraz, laborategiak bilketa eta entrega azkarreko zerbitzua izan beharko luke.

Eskaintzen den zerbitzuak gutxieneko batzuk izango ditu, azkar konpon dadin:

- Garbi bidali behar da klinikatik.
- Ondo bilduta, haustura gehiago saihesteko, lan gehiago izango bailitzateke.
- Pazientearen zenbait faktore anatomiko edo pertsonal kontuan hartu beharko diren.
- Protesiaren argazkiekin egin beharko denaren fitxa teknikoa, laborategira bidali aurretik.
- Kostu handiagoa izango du eskaintzen den azkartasun-zerbitzuagatik. Bai laborategi handiak bai txikiak, gurekin kontaktuan egonda, guri bidaliko digute segituan egin beharreko lana klinikatik, hau da, laborategi handitik pasatu gabe.

Eduki ditugun beste ideiak izan dira:

- YouTube-ko kanala, hortz-protetikoko laborategi baten arrisku laboralak azaltzen.
Hau ez dugu erabaki egitea, pentsatu dugulako ia daudela kanalak eta ez ditugulako baliabideak egiteko ondo. Ez delako proiektu bakarra izango. Eta ez delako bidagarria epe luzearako.
- Hortz-protetikoen 3D diseinua zerbitzu gisa: Urrutitik lan egitea laborategietarako edo dentistetarako STL fitxategiak diseinatzea.
Ideia ona da, baina laborategi txikiak ezin izango dute la hau kosteatu baina laborategi handikoak, laborategi handietan dauden jendea, igual bai kosteatu dezakete lanpostu hau edukitzea.
- Protesiari aplikatutako hortz-anatomiari buruzko online ikastaro laburrak.
Honetako beste hainbat online ikastaro daude eta beste bat egotea ez da ona eta ez da errentagarria izango.
- CAD/CAM osagaiak edo 3D fresatzeko makinaren ordezkariak inportaketa.
Hainbat enpresa daude hau egiten dutena eta ez da errentagarri aterako epe luzean ezta epe laburrera.

1. Taldearen IZENA eta LOGOA.

Izena: Hortz-protesiko zerbitzu konponketak: MAY

Logoa:



MAY SERVICIO DE ARREGLO
DE PROTESIS



MAY HORTZ PROTESIEN
KONPONKETA AZKARRAK

2. BALIO PROPOSAMENA.

a. Ze behar edo arazo konpontzen duzue?

Gure taldea pentsatutako ideia “Protesi hautsien express konponketa” izango da.

Goizetik arratsaldera behar diren konponketetarako lan espezifikoak edo lehentasuna eman behar zaien lanetarako laborategi berezia sortu dugu. Horrela, laborategiko lana ez da atzeratzen, ezta eteten ere.

Era berean, laborategi txikiak zein handiek behar laguntza behar izanez gero, dituzten konponketak guri notifikatu, gure laborategira bidali eta gure langileak konponketa egingo dute, horrela, lehen- bailen bidaliko da eginda.

Lan egiten den laborategiarekin erraztu behar dizkigute, bai pazientearen beharrezko datuak, bai pazientearen ahoko ereduak edo inpresioak igeltsu bidez edo STL bidez, eta egin beharreko lanaren informazioa, materiala.

b. Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?

Oraindik ez da zerbitzu mota hau eskaintzen laborategiei, horregatik, konponketa azkarrak behar duten bezeroak guri ordaintzeko prest egongo dira, haien beharrak ebazten baitugu. Gainera, laborategietan normalean lana atzeratzen denez, gure laborategiaren zerbitzua kontratatzeko prest egongo dira, haien langileak erosoago eta lasaiago ibiltzeko.

Prezioari dagokionez, zerbitzu azkarra emanez gero, hau da, konponketak egun bertan izango baitira, prezioa estandarra baino altuagoak izango dira. Beraz konponketa azkarragoak behar dituzten eta ordaindu ahal izango duten bezeroek, ahalbidetuko zaie zerbitzu hau.

Beste ezaugarriak aintzat hartuta, berdin mantenduko dira, esterako, diseinua, segurtasuna, estetika, atxikipena, oklusioa, etab.

Hori guztia kontuan izanda, esan dezakegu gure proiektua ezaugarri **kualitatiboak** bermatuko luke. Gure zerbitzuak protesirik gabe bizitza normala egin ezin duten pazienteentzat inguruan duen ikuspegiarekin dago lotuta. Hortaz, gure ideiarekin helburu nagusia da, pazienteak ahalik eta denbora gutxien egotea protesirik gabe, ahoko anatomia ez aldatzeko eta arazo larriagoak saihesteko. Nahiz eta prezioa altuagoa izan (zerbitzu berezia baita), guk ematen diogun garrantzia denbora gutxienetan egitea lana eta ondorio edo hobeagoa berak izatea da.

3. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA.

Merkatuaren segmentazioa ezinbestekoa da enpresa batean, bezero potentzialak identifikatu eta eraginkortasunez tratatzeko. Gure enpresak, hortz-protesien konponketa azkarrek izanda, gure proiektuaren merkatu segmentazioa **merkatu-mistoa** da, hau da, gure bezeroak oso zehatzak eta bereiztuak izango dira.

Gure enpresak ez ditu bezeroa ezaugarri bakar baten arabera definitzen, baizik eta hainbat faktore demografikoak, psikografikoak eta jokabidezkoak konbinatzen ditu bere eskaintza bideratzeko.

Balorezko proposamenak, bezeroarekiko harremanak hartzailearen neurrira diseinatuak egongo dira. Bakarrik behar izanez gero konponketa bat egingo da, izan ere, badaude protesiak konponketak behar ez dutenak bere bizi funtzionalean zehar.

a. Zein da zure bezeroa? Eta haien ezaugarriak?

Edukiko ditugun bezero nagusiak protesiak behar dituen edonorentzat dira gure protesien pertsonalizatuak. Nagusiki, protesia derrigorrez behar duten pertsonak izango dira, protesia ematen duten egun berean, ezin baitute bizimodu normala egin protesirik gabe, bai funtzionalki, bai estetikoki.

Haien ezaugarriak hainbat dira:

Alde batetik, ahoko protesiekin arazoak dituen **edonork** hartzen ditu klinikak bezero bezala, haurretatik helduetara. Normalean, helduek eta heldu nagusiek erabiltzen dituzte hortz-protesiak sarrien. Era berean, hainbat maila sozioekonomiko hartzen dira kontuan, eta, bereziki, zerbitzu espezializatu eta premiazko baterako berehala ordaintzeko gaitasuna duten bezeroei ematen zaie arreta.

Beste aldetik, azkartasuna, erosotasuna eta funtzionaltasuna balioztatzen duten bezeroei zuzenduta dago. Kontsumitzaile horiek nahiago dituzte berehalako konponbideak, eta prest daude prezio handiagoa ordaintzeko. Horrela, itxaronaldiak murriztearen eta protesien funtzionalik izatearen truke.

Azkenik, gure zerbitzuak larrialdi egoerari erantzuten die. Adibidez, hortz-protesi bat ustekabeko haustura jasaten duen kasuetan, bezeroak onura espezifiko bat bilatzen du: konponketa egun berean egitea ahalik eta azkarren eta hoberen.

4. FUNTSEZKO SOZIETATEAK.

a. Zein dira behar dituzuen bazkide eta hornitzaile nagusiak zuen proiektuak funtziona dezan?

Eskaintzen dugun zerbitzua aurrera eramateko, hainbat hornitzaile zein bazkide elkarteak behar ditugu.

Alde batetik, **hornitzailearen** haritik, erabiliko ditugun materialak eta makinak laborategien arabera izango dira, haiek zehaztuko baitute zer produktu-mota izatea nahi duten. Horretarako, marka eta produktu mota ugari erosiko ditugu. Hala ere, produktu motak nahiko mugatuak direnez, nahiko bideragarria da mota guztietako barietateak erostea.

Laborategiko materialak eta makinak hainbat enpresetatik erosiko ditugu:

- [Bader Dental](#): Material odontologikoaren katalogo zabala eta hortz-laborategirako **produktu espezifikoak** (tresnak, birakariak, material protesikoa, etab.) dituen banatzailea da.
 - Erosiko dugun produktuak:
 - Makinak: Arenadorea, Laborategiko xurgagailua, Laborategiko lanpara fotokuratuak, Hortz-laborategiko mikro-motorrak, Oxikorra, Hortzak leuntzea eta erreparatze makina, Modeloen ebakigailuak (recortadora), Baporeta, Termoformagailuak, Zeramikazko labeak, Txorreadorea, Harea makina (arenadora) eta Elektrobibradorea makina.
 - Materialak: Laborategiko osagarriak (Eskuilak, Diskoak, Mandrilak, Leuntzaileak, Fresak), Artikuladorea, Laborategiko tresneria (Alanbrezko alikateak, Laborategiko zerra, Kalibrea, Laborategiko labana, Laborategiko espatula, Laborategiko pintzak, PK Thomas eta Guraizak).
- [Dentalitix](#): Laborategiko CAD-CAM-eko ekipamendua duen online plataforma
 - Erosiko dugun produktuak:
 - Makinak: Ordenagailuak, Software CAD dentala, Fresadora dentala, 3D inprimagailua, Laborategiko eskaner makina, Sinterizazio-labea, Kristalizazio-labea, eta konpresorea.
 - Materiala: CAD-CAM eko silikonak, spraya, konpositea, 3D erretxina, 3D zirkonioa eta PMMA.
- [Protechno](#): Laborategiko ohiko **materialen** katalogoa: igeltsuak, silikonak, argizariak, erretxinak, estaldurak, aleazioak eta lantegiko osagarriak.
 - Erosiko dugun produktuak:
 - Materialak: argizariak, igeltsuak, estaldurak, aleazioak, erretxinak, zeramikak eta hainbat produktu espezializatuak.

Beraz, erabilitako material eta makina guztia eskuratuko dugu gure eskaintzaosatzen duten laborategien bidez.

Beste aldetik, **bazkideei** dagokionez, funtsezko bazkide (**lankide hitzarmena** izatea hobeagoa da) behar dugu zerbitzu azkarraren promesa betetzeko. Honek, hortz-kliniketako bilketa eta entrega azkarreko zerbitzu bermatu bat eskaintzen laguntzen digu (egun berean edo 24h). Horretarako, *DHL* bidalketa-enpresa aukeratu dugu bazkide gisa.

Horretaz bereiz, langileei dagokionez, gure giza kapital nagusia, hau da, hortz-teknikariak, ez dira hornitzaileak lan-bazkideak baizik. Hauek, erretxina, zeramika, metala edo CAD/CAM teknikari espezializatuak dira eta 24 orduko lanetarako prestasuna daude.

Era berean, hortz-klinikak eta odontologoak gure **bazkide komertzialak** izango lirateke, konponketarako protesi kaltetuak bidaltzen dizkigutenak. Horrela, negozioa haien esku dago lan-kasuak eta lan-bolumena jasotzeko. Horiek, luzera begira, bezero errepikari bihur daitezke.

b. Zergatik dira garrantzitsuak guretzako?

Negozio-eredu jakin batek funtzionatzea ahalbidetzen duen hornitzaile eta bazkide sarea da. Guretzako garrantzitsuak dira gure bazkide eta hornitzaile arrazoi hauengatik:

1. Zerbitzuaren abiadura bermatzen dute.

Ahalik eta lan gehiago eduki, ahalik eta lan abiadura handiagoa izan beharko dugu. Nagusiki, hortz klinikak gurekin egongo dira kontaktuan, guri bidaliko digute beraiek behar dituzten protesien konponketak egitea. Laborategi handitik edo txikitik pasa beharrean, zuzenean guri bidaliko digute behar den protesien konponketa.

2. Azken produktuaren kalitatea ziurtatzen dute hortz-materialak (erretxinak, akrilikoak, tablilla hortzak, zeramikak, etab.) eragin zuzena dute.

Nagusiki, laborategiaren materialaren berdina erabiliko da, kalitate berdina izateko beste lankidean egiten duten protesien kalitate berdina izateko. Etxe komertzial berdinarekin lan egingo da, hau da, fitxa teknikoan egon behar da ziurtatua eta jarrita zer kolore, mota, forma, eta etxe komertzialekoa den erabili den materiala protesi hori egiteko.

Protesia erreparatuta eta amaituta egonda, puntu hauek beteko ditu:

- Konpondutako protesien iraunkortasuna bermatu ahal izatea.
- Protesi berri baten estetika berdina edukitzea.
- Material biobateragarriekin eginda egotea.
- Pazientearentzako doikuntza eta erosotasun egokiak lortzea.

3. Hortz-klinikekiko harremana indartzen dute.

Ahalik eta klinika gehiagorekin saiatuko gara harremana egiten. Behar izanez gero, gure laguntza lortu ahal izango dute eta gure zerbitzuak eskura ahal izango dute edozein momentutan, email bidez edo telefono bidez.

4. Materialen eskuragarritasuna ahalbidetzen dute.

Lan egiten dugun laborategiarekin, beraien materiala berdinarekin egingo da lan, gu erositakoa. Hau da, laborategia esan behar digu aldez aurretik ze material erabiltzen dituen, bai erretxinak, alanbreak, tablilla hortzen kolorea marka... horrela beraien material berdina erabiliz, beraien emaitza bera edukiko dugu.

5. DIRU-SARRERAK.

Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

Diru-sarreraren iturriek adierazten dute zenbat eta nola ordaintzeko prest dagoen gure bezero potentziala eskaintzen diogun produktu edo zerbitzuagatik. Funtsean, bi diru-sarrera mota daude, ordainketa bakarra eta errepikariak. Gure proiektua ordainketa bakarraren bidezko sarrerak izango da; izan ere, bezeroak aldi bakarrean egindako ordainketatik eratoritzen dira.

Horretarako, diru-sarrerak sortzeko modu askotarikoak dauzka gure enpresak:

- Erabileragatiko saria.

Diru-iturri nagusia erabileragatiko saria izan ohi da, bezeroak ordaintzen baitu zerbitzuak erabiltzen duen bakoitzean. Kasu honetan, konponketa espresak, doikuntzak, gainezkatzeak, garbiketa profesionala, leunketa edo larrialdiko arreta egiteagatik kobratzen da. Eredu hori zerbitzuen ezaugarria da, diru-sarrera egindako esku-hartze kopuruaren arabera baita zuzenean. Azkartasunari eta berehalako arretari esker, tarifa handiagoak justifika daitezke.

- Aktiboen salmenta.

Aktiboen salmenta ondasun fisikoen zuzeneko komertzializazioan datza. Zerbitzu-mota horretan, enpresak diru-sarrerak lor ditzake protesi berriak edo aldi baterakoak salduz, baita horiek konpontzeko osagaiak eta ordezeko piezak salduz ere.

- Mailegua, rentinga eta alokairua.

Mailegua, rentinga edo alokairua ere diru-iturri osagarriak dira. Eredu honetan, enpresak aldi baterako protesiak edo laguntzarako gailuak ematen ditu behin betiko protesia konpontzen ari den bitartean. Zerbitzu-mota hori odontologoak agintzen duenean soilik eskaintzen da, lana atzeratzea eragiten baitu. Honek, aukera ematen dio bezeroari bere funtzionaltasunari eusteko konponketa-prozesuan. Nahiz eta iturri nagusia ez izanik, balioa eta bereizketa gehitzen dizkio zerbitzuari.

Prezioei dagokionez, honela sailkatzen dira: prezio finkoak (aldagai estatikoen arabera aurredefinituta daudenak) eta prezio dinamikoak (merkatuaren egoeraren arabera aldatzen direnak).

Gure proiektua aurrera eramateko eta irabazi-iturri moduan, prezio finkoa edukiko genuke.

Osasun arloa denez, laborategia klinikari prezio estandarra eskainiko dio. Hala ere, prezio finkoa izan arren, erabilitako materialak bermatuko dute prezio finala. Adibidez, protesi osoaren konponketa prezio finko bat edukiko du, protesi partziala baten konponketa beste bat, ortodontzia aparatuak beste bat, etab.

Prezio finkoen barruan, gure proiektuari dagokionez, zerrendako prezioak edukiko ditugu, produktu edo zerbitzu indibidualei jarriko zaio.

Gure “konponketa espres” zerbitzuak, plus bat edukiko du, hau da, konponketen zerrendako prezioa baino plus bat gehiago, protesiaren arabera izango da:

- Protesi osoaren prezioaren % 25 gehiago ordaindu beharko da

- Protesi partzialaren %20 gehiago ordaindu beharko da
 - Ortodontzia aparatuak edo ferulak %15 gehiago izango da
- Inplanteak edo protesi osoa inplanteekin edo koroa inplantearekin % 25 gehiago izango da.

6. BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK.

Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?

Banaketa eta komunikazio kanalak gure enpresaren komunikazio-bidea dira, merkatuko segmentuetara iristeko eta gure balio-proposamena helarazteko.

Kanalak bi eratara sailka daitezke: zuzeneko kanalak eta zeharkako kanalak. Guk biak erabiltzen ditugu:

Batetik, kanalen konbinazio zuzena aurkitzea behar da arrakasta lortzeko. Horretarako, gure kasuan kanal propioak erabili ahal ditugu eta elkartutako kanalen bidez ere bezeroengana iritsi dezakegu, hau da, bien konbinazioa edo nahasketa erabiliko dugu.

Kanal propioak izango lirateke sare sozial bidez, hitzaldien bidez edo parte hartu feria ezberdinetan ezagutzera emateko. Horrela, publizitatea egingo dugu foruetan edo kartelen bidez leku estrategikoetan ipiniz.

Bestetik, zeharkako kanalak, zerbitzua hirugarren batzuen bidez iristen denean bezeroarengana da. Gure kasuan, hortz-kliniken eta laborategien bidez gertatzen da hori. Kasu horietan, hasierako kontaktua ez da zuzenean bezeroarekin gertatzen, bitartekari profesional baten bidez baizik. Kasu horietan, klinikak lotura gisa jokatzen du pazientearen eta gure zerbitzuaren artean, konfiantza eta zilegitasuna emanez.

7. BEZEROEKIKO HARREMANAK.

Nola erakarriko dituzue bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko dituzue bezero horiek?

Gure proiektuari dagokionez, klinikak eta laborategi handiak eta txikiak behar ditugu bezero moduan.

Bezero berriak lortzeko, publizitate bidez edo sare sozialen bidez erakarriko dugu bezeroen atentzioa. Adibidez, publizitate kanpainak egiten beste laborategi batzuekin, bidioa, kartelak, hitzaldiak,... Hauek sare sozialetan, kaleko publizitate puntuetan edo aldizkarietan atera ahalko dira.

Beste modu bat izango da, konbentzioetan eta merkatuetan gure postua jartzea publizitatearekin eta beste laborategiengana joatean beraiekin hitz egiteko zuzenean.

Gure zerbitzua, deskontuak eta kupoiak eskainiko dizkio klinikei hurrengo erreparazioei, bakarrik klinika horretako lehenengo konponketa bada edo kostu handiko kontua izan bada, baina normalean, beste laborategi batzuekin konparatuta, pixka bat garestiagoa izango da, ordaintzen den zerbitzua, azkartasunez egindako eta beranduako bidalitakoak izango direlako, hau da, gehiago ordainduko du klinikak laborategira, langile horrek egiten duen lanaren azkartasunagatik eta lehentasunagatik.

8. FUNTSEZKO BALIABIDEAK.

Zein dira behar dituzuen elementu garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?

Proiektu handietan beti daude elementu garrantzitsuak, guretzako hauek dira elementu edo baliabide garrantzitsuenak:

Baliabide fisikoak:

Gure baliabide nagusia eta inportanteena laborategia da, hau da, laborategia ipiniko dugun lokala edo bulegoak, eta norekin egingo diren harremanak; hortz protesiak egiteko makinak eta beharrezko materiala non erosiko ditugun; (adb: mikro-motorra, makina polimerizagarria, prentsa, baporeta, rekortagailua,...), sistema informatikoak, hau da, aplikazioak edo behar diren ordenagailu eta inprimagailu 3D erraztea (STL, 3SHAPE,...), hala ere gure proiekturako gutxitan edo normalean behar ez dugun arren.

Baliabide intelektualak:

Protesikoen ezagutzak eta protesiak egiteko esperientzia teknikoa dituzten profesionalen laguntza.

Proiektua aurrera eramateko eta laborategiko kalitatezko materialak behar izango dira, normalean konponketak egiten dira pentsatzen hainbat urtez edo denbora luzez erabili ahalko dela produktu hori berriro apurtu arte, edo gure kasuan, balio ez dionean edo doiketa ona ez duenean egiten, horretarako eta jasan ahal izateko, kalitatezko materialak behar dira.

Elkarteekin ere lan egin ahal dezakegu, materialen dohaintza edo maileguen bidez lagun diezaguke, batez ere, hasten garen momentuan.

Datu basei buruz, lan egiten dugun laborategien base datu berak erabiliko dira. Pazienteen behar diren datuak eskuratzeko, modeloak, adina, sexua, erabilitako protesia... Inportantea da datuen babesa egitea, pazienteen datuak bakarrik oinarritzko datuak ikusi eta maneiatuko dira, lan egiten dugun laborategiaren arabera izango da. Laborategiaren arabera datu base bat edo bestea erabiliko da eta aplikazioak. (STL, 3SHAPE...)

Giza baliabideak:

Gure ezagutzak egiteko protesiak, liburuak, bidioak, hitzaldiak, hortz protesiko aldizkariak, behar ditugun baliabideak eskuratu ahal ditugun moduan erabili ahal dira. Zalantzak izanez gero, ikusi edo kontsultatu ahal izateko.

Finantza-baliabideak:

Bai dirua bai baliabideak, lan egiten ditugun bezeroekin, laborategiekin eta klinikekin lortuko dira. Gure aurrezkiak hasieran ere jarri beharko ditugu ideia eta proiektua aurrera eramateko, bankuen laguntza, udaletxetako laguntzak, foru aldundiaren laguntza...

Foru aldundia bai ematen ditu diru laguntzak enpresa eta enpresa -sorkuntza txikiei. Foru aldundia ere ematen ditu diru laguntzak modernizazioa eta digitalizazio buruzko ideiak edo enpresak sortutako taldeei.

9. FUNTSEZKO JARDUERAK.

Zein dira egin behar dituzuen gauzarik garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?

Garrantzitsua da enpresa barruan egin daitezkeen zereginak identifikatzea.

Hau da, mantentze zerbitzua, garbiketa zerbitzua,... izan beharrez gero, beste enpresa bat kontratatu beharko genuke zeregin hori aurrera eramateko. Gure enpresa ezin duelako zeregin horien aurrera eramateko denborarik.

Gure langileek ikastaroak egiten dituzte hilabetero.

Baita, beste zeregin batzuk ditugu, eta ezin dira haietaz arduratu, orduan, beste enpresa batekin lan egin behar dute. Eta hauek gure enpresaren aktiborik garrantzitsuena da, hauek enpresaren erdigunea osatzen dute, guretzako oso inportantea delako garbitasuna eta gure ingurumena garbi egotea.

Borobilduz, funtsezko jarduerak, ezin dira beste enpresa baten esku utzi, beti egingo direla berezko enpresan.

Bestalde, beste arazo motak izango ditugu enpresan.

- Ekoizpen aldetik, bezeroen eskaeren menpe gaude.
- Arazoak konpontzea bai enpresa kanpo, bai enpresa barruan gauzen buruz. Guztien artean giro ona egotea lortu nahi dugu lantokian.
- Plataforma edo Sareko jarduerak. Lan egiten dugun laborategietan plataformak erabiliko ditugu ondo lan egin ahal izateko.
 - Hobetzeko aukera: Produktu edo zerbitzu bat perfektionatzeko gaitasuna. Edozein baliabide hobetu egin daitekeen ustetik abiatuta, hau da, lan egiten ditugun klinikekin, euren ebaluazioa egitea guregan, hobetzeko ditugun gauzak esateko eta gero gu hori hobetu ahal izateko.

10. KOSTU EGITURA.

Zein dira zuen proiektuaren kosturik garrantzitsuenak?

Argi eta garbi zehaztea proiektuaren kostu guztiak, zuzenak zein zeharkakoak, finkoak eta aldagarriak, ekonomikoak edo bestelakoak (esaterako, ingurumen-kostuak edo sozialak), ahal duen moduan aurre egin behar die.

Gure proiektuak hasieran inbertsio handia egin beharra eskatuko du, gehienezko proiektuak bezala, beharrezkoa izango da inbertsio horien guztizko kostua zenbatestea.

Kostu-egiturek ondorengo ezaugarriak izan ditzakete.

- Kostu finkoak.
 - Hauek, denbora guztian zehar berdin mantentzen izango dira.
 - Adibidez, gure soldata eta garbiketa zerbitzua.
- Kostu aldagarriak.
 - Ekoiztutako produktu edo zerbitzuen kopuruen arabera aldatzen direnak dira.
 - Adibidez, materiala aldetik, hilabete batean behar izanez gero igeltsu gehiago, edozein erretxina mota kantitate handiagoa behar izanez gero. Mantentze zerbitzuaren soldata.
- Eskala-ekonomiak.
 - Produzitutako unitateen kopurua handitzean, kostuen murrizketa lortzen denean
 - Adibidez, egon litzateke hilabete batzuk non egiten ditugun hain aparatu konponketa kantitate handia, non materialen prezioa amortizatu egin ahal genezakeen.
 - Hilabete batzuetan, konpontzen ditugun aparatu kopuruaren arabera, haiek egiteko erabiltzen den materiala merkeago aterako da; beraz, guretzat onura ekonomikoa handiagoa izango da, zenbat eta gailu gehiago konpondu.
- Zabalkunde- edo hedapen-ekonomiak.
 - Baliabide berdinak erabili daitezke produktu bat baino gehiago egiteko.
 - Adibidez, Gehienetan material berdina erabiltzen da protesi mota konpontzeko, baina erretxina mota desberdinak behar dira aparatu desberdinak lortzeko, erretxina termo-, auto- edo foto-polimerizagarria izan daiteke.

Prozesu guztiek gastu jakin batzuk sortzen dituzte, eta enpresa gai izan behar da kostu horiekin aurrera egitea.

Laguntzak eduki ditzakegu, beste enpresen laguntzak, foru aldundiko laguntzak proiektu txikiengatik, kolaboratzaileengandik, ...