

БИЗНИС ПЛАНИРАЊЕ | Назив на идеја: _Ветеринарна клиника _____ Име и презиме ____ Никола и Симона Буневски

Основни податоци за бизнисот:

Вид на бизнисот
(малопродажба/угостителска/производство...):
Форма на бизнисот (онлајн/реален/социјално
претприемаштво):
Дејност на бизнисот (производствена/услугна):

Услугна и малопродажна

Реален
Услугна

Понуда на вредност/и:

А // Каков **проблем/потреба** се обидуваме да им
решиме или надминеме на клиентите?

Со отварањето на клиниката го решаваме базичниот проблем – добра услуга на далечина, на сопствениците на расни кучиња и миленици, ги намалуваме финансиските трошоци кои им се потребни за истата услуга надвор од државата, одлив на финансии надвор од државата, додатни транспортни проблеми и престој во друга држава, како и додатната документација потребна за истите услуги.

В // Која или каква **вредност** му нудиме на нашиот
клиент?

Со 12 годишна едукација во Германија и Хрватска во клиниката нудам сертифицирање, консултации и дијагностика и хируршки зафати на расни кучиња, како и проценување на колкови и лактови, со сертифициран печат кој е доделен само на членови на таа организација од кои во Македонија тој печат засега го имам само јас.

С // Што е тоа што го **издвојува вашиот бизнис од останатите?** (USP)

Иако сме свесни за ограниченоста на креативноста и иновациите со кои можеме да се одвоиме, заради строгоста на стандардите кои мораме да ги запазиме како дел од медицината, имаме некои идеи кои би не' направиле малку поинакви: со тоа што работиме со животни, нашата емпатија е уште поголема према живиот свет и животната околина. Имаме визија за модерна пракса без да ја изгубиме главната цел - да обезбедиме на нашите пациенти пријатна атмосфера и услуга. Внатрешноста на просторот, е изграден со рециклирано дрво на кое не е користен додатен лак за декор. Сидовите се прекриени со еко боја. Користиме и нудиме само био-разградливи вреќички за смет од животните. Се запознаваме со многу мали бизниси кои имаат малку поинаков пристап и промовираат свои еко и биоразградливи производи кои ние ќе ги нудиме во нашата клиника. Издвојуваме секаков вид на отпад, ги користиме услугите на Пакомак. Доколку нашиот бизнис расте, планираме поставување на панели и искористување на сончевата енергија. Ја разработуваме идејата за тоа како да се намали потрошувачката на хартија, па наместо секојдневно издавање на хартија, сето тоа ќе биде спроведено преку соодветен софтвер и потребната информација ќе патува до сопственикот преку други платформи. Истиот принцип го применуваме и со наплата, исплата со разни банки, сметководствени бироа.

Сегмент на клиенти/корисници:

А // За **кого** креираме вредност?

Освен за сопствениците на расни кучиња кои се наша целна група, креираме вредност за секој корисник на нашите услуги, како и индиректно и за секој од опкружувањето околу нас. Можеби овие чекори се мали, но сепак на долгорочен план, ќе допринесат за развој на свесноста кај секој.

В // Кој е нашиот најважен **клиент/корисник**?

Не ги делиме нашите пациенти на најважни и помалку важни, само сметаме дека со отварањето на оваа клиника ги придобиваме оние клиенти кои не можеле да ја добијат нашата помош и барале мислење и услуги надвор од нашата држава, а го подобруваме и подигаме стандардот на ветеринарните услови на повисоко ниво за клиентите кои веќе ги побарале услугите во нашата земја.

Возраст

Пол

Приход

Професија

Образование

Локација

Хоби