



21. PREMIOS

# MANUEL LABORDE WERLINDEN

21. SARIAK

**"EKIMEN BERRITZAILE BERRIAK"**

**Memoriaren gidoia**



## **Aurkibidea**

0.- Laburpen exekutiboa

1.- Sustatzaileak

2.- Enpresa ideia

3.- Merkatua

4.- Helburuak eta estrategiak

5.- Ekonomia eta Finantza plana

6.- Ondorioak

7.- Erabilitako informazio iturriak



## Sarrera

Sarian parte hartu nahi duten guztiek aurkeztu beharko dute gidoi honetan oinarritutako memoria bat, behar bezala beteta, eta laburpen exekutiboa, bi orrialdekoa gehenez eta euskaraz edo gaztelaniaz; Laburpenean enpresa-ideiaren oinarritzko alderdiak aipatuko dira.

## 0.- Laburpen Exekutiboa

Enpresa-ideiaren oinarritzko alderdiak azpimarratuko ditu eta gehenez bi orrialde izango ditu.

### 1.- Sustatzaileak

- 1.1.- Produktu/zerbitzu eskaini behar den merkatuan esperientzia:
- 1.2.- Proiektua garatzeko erabili diren medioak, azaldu:
- 1.3.- Deskribatu proiektuaren prozesua eta proiektua garatzen daraman denbora; proiektuaren jatorria eta proiektua garatzearen zergaitiak.
- 1.4.- Proiektua zurkaiztuz gero, zer-nolako lotura izango luke proiektuarekin?
  - ✓ Bete-beteko arduraldia, sustatzaileen zeregina bere gain hartuz
  - ✓ Zatiko arduraldia.

¿Ze pertsona behar dira proiektua aurrera eramateko?:

  - ✓ Inorren beharrik edo ez daude identifikatuak
  - ✓ Ondorengo perfilak/personak identifikatu dira:
- 1.5.- Zure iritsitan proiektuaren faktore konplexuenak:
- 1.6.- Azaldu prestakuntzan eta aholkularitzan beharrak enpresa ekimena garatzeko.
- 1.7.- Proiektua zurkaiztuz gero, jarduera berriarentzako kokalekuren bat lehenesten al du? Azaldu zein eta zergatik.
- 1.8.- Aurretik zenbatu proiektua martxan jartzeko behar den inbertsioa.

### 2.- Enpresa ideia

- 2.1.- Produktu/zerbitzuen deskripzio laburra. Azaldu garapen maila eta zer/zenbat falta den prest egoteko:
- 2.2.- Asetzen dituen beharrak, ze bezerotara zuzenduak:
- 2.3.- Behar berak asetzen dituzten produktuen/zerbitzuen deskripzioa:



2.4.- Proiektuaren faktore giltzarriak aipatu. Gure produktuaren/zerbitzuaren abantailaketa eragozpenak, eta behar berak asetzen dituzten produktuenak/zerbitzuenak. Gurea eta besteak desberdin bihurtzen dituzten faktore giltzarriak aipatuko dira.

*(Proiektu bat berritzailea da osagarri berriren bat daukanean, kompetenziaren desberdina, konpetitu behar den herrialdean. Osagai Osagarri berritzailea produktu bera izan daiteke, produkzio sisteman aurki daiteke, komertzializazio sisteman, logistikan, etab)*

2.5.- Produktu edo prozesua patente, baliagarritasun-modeloren baten bidez babestua al dago?

2.6.- Ba al da prototipo fisikorik? Probatu al da? Muestrak al daude? Homologatua al dago?

2.7.- Euskarri teknologikoaren inguruko eskakizunak: Identifikatuak al daude? Zenbat denboratan merkatura atera daiteke?

- ✓ Produktua ikertzea eta garatzea
- ✓ Software-a garatu
- ✓ Prototipoa /muestrak egitea
- ✓ Dagoen teknologia eskuratzea
- ✓ Beste batzuk:

### 3.- Merkatua

3.1.- Enpresa ideia ze merkatura zuzenduko da (merkatuak produktu anitzak izanez gero); produktu motak, herrialde dimentsioa eta espero den tamaina. Etorkizuna: espero den hazkunde-tasa, eta horren arrazoiak.

3.2.- Desberdintasun faktoreak eta sartzeko trabak:

*Ezberdintasun faktoreak produktu/zerbitzua saltzeko garrantzitsuak dira: diseinua, epeak, kalitatea, izena, etab. Merkatu bakoitzean batzuk besteak baino garrantzitsuagoak dira. Sartzeko trabak merkaturan sartzeko enpresa batek jasaten dituen trabak dira: besteen eskutan ez dagoen teknologia baten menperokotasuna, zertifikazioa betetzea, bezero kontserbatzaileen konfiantza, finantza gaitasuna, banaketa kanalak, etab.*

3.3.- Zeinek izango dira enpresa berriaren bezeroak: enpresak, kontsumitzaileak, instituzioak? Zein da haien perfila: tamaina, kokaleku geografikoa, erosteko gaitasuna, ...? Zeinek dira erreferentzi bezeroak?

3.4.- Zeinek izango dira enpresaren hornitzaileak? Azaldu haien perfila, Hornitzaile-mota, tamaina, kokapena, espezifikazioak, Negoziatzeko gaitasuna. Ba al daude kontaktuak hitzarmenak?

3.5.- Arautzeak, arautegiak... merkaturatu behar den produktuari eta horren ordezkoei eragiten dietenak.



3.6.- Lehia: enpresa lehiatzaileak, merkatu-kuotak (nola banatzen dute merkatua), izaera, ahultasunak eta sendotasunak, (Teknologia-arloan berritzeko ahalmena, kalitatea, Finantziario-ahalmena, marketing-a, banaketa kanalak, ...).

#### 4.- Helburuak eta estrategiak

- 4.1.- Zein da zure helburua proiektuarekiko? Nola ikusten duzu garapena hurrengo urtetan? Finkatu al dituzu helburu zehatzak?
- 4.2.- Estrategia eta Marketing plana; salmenten estimazioak, prezioa, salmenta sarea, banaketa kanalak, kounikazio eta publizitatea:
- 4.3.- Estrategia eta Teknologia Plana; ezberdintasuna lortzeko faktore teknologikoak. Produktuaren diseinu eta garapena. Erosi edo garatzeko teknologiak. Teknologien iturriak (enpresa, unibertsitate edo zentru teknologikoak) Teknologiarekin transferentzia eta garapenerako bideak (I+G proiektuak, kolaborazioak,...).
- 4.4.- Estrategia eta produkzio plana; prozesu produktiboaren deskribapen laburra, hornikuntzatik salmentara. Enpresa barnean egindako jarduerak eta azpikontratazioak. Medio nagusiak (instalazioak, makinaria, tresnak...) Prozesuaren malgutasuna, produktu motak (erreferentziak) eta fabrikazio bolumenak.
- 4.5.- Alianza eta akordio politika. Beste enpresaren batekin existitzen al da inolako akordiorik? I+G zentruak, hornitzaileak, bezeroak, lehiatzaileak, etab.
- 4.6.- Giza Baliabideak; Bete beharreko lanpostuen zerrenda, funtzioak eta eskatutako perfilak. Organigrama. Enpresan hasteko egutegia, postu trinkoak, ez trinkoak.

#### 5.- Ekonomia eta Finantza plana

5.1.- Aktibo fijo materialetan egin beharreko inbertsioak:

Azalpena	Diru kopurua (BEZa ez barne)	Egindako aportazioa
Terrenoak		
Edifizioak eta lokalak		
Makinaria		
Instalazioak		
Herramintak eta tresnak		
Garraiorako medioak		
Mobiliarioa		
Besteak (azaldu)		
<b>TOTALA</b>		



5.2.- Aktibo inmaterialetan inbertsioak:

Azalpena	Diru kopurua (BEZa ez barne)	Egindako aportazioa
Patenteak eta markak		
Ikerkuntza eta garapena produktu eta prozesutan		
Publizitate eta promozioa		
Besteak (azaldu)		
<b>TOTALA</b>		

5.3.- Salmenten aurreikuspena:

5.4.- Balantze prebisionala:

5.5.- Inbertsioak finantzatzeko bitartekoak:

Medioak	1 urtea	2 urtea	3 urtea	TOTALA
Fondo propioak				
Maileguak				
Arrisku kapitala				
Dirulaguntzak				
Besteak				
<b>TOTALA</b>				

## 6.- Ondorioak

Laburtu proiektua garatzeko faktore giltzarriak proiektua bideragarria izan dadin, ahultasunak eta sendotasunak:

- ✓ Sendotasunak
- ✓ Ahultasunak:
- ✓ Mehatxuak:
- ✓ Aukerak:

Zeinek iruditzan zaizkizu behar nagusiak Bic Berrilane betetzeko?:

- ✓ Prebiabilitate teknologiko-komertzial azterketan laguntza
- ✓ Merkatu azterketan laguntza
- ✓ Negozio plana burutzeko laguntza (business plan)
- ✓ Instalazio, laboratorio edo medio fisikoetara sarrera
- ✓ Negozio munduan kontaktuak (adituak, finantziarioa,...)
- ✓ Besteak, azaldu:



## **7.- Erabilitako informazio-iturriak**

Zerrenda, ikerketa burutzeko erabil diren entitate, pertsona, datu-base, liburu, aldizkari eta beste edozein informazio-iturriena: