



22. PREMIO

**MANUEL  
LABORDE  
WERLINDEN**

22. SARIA

**GRADU AMAIERAKO LANAK – MASTER  
AMAIERAKO LANAK – DOKTOREGO TESIAK**

**"Memoriaren gidoia"**



## Sarrera

Lehiaketan parte hartu nahi duten guztiek gidoi hau bete eta aurkeztu behar dute, lehiaketan parte hartzeko dituzten arrazoien laburpenarekin batera; laburpenak, gehienez, bi orrialde izan behar ditu.

Proiektu guztiak ez daude garapen-maila berean; beraz, ez da beharrezkoa puntu guztiak betetzea, nahikoa da informazioa duten horiek bakarrik erantzutea.

## 0.- Laburpena

Laburpenak, gehienez, bi orrialde izan behar ditu, eta eskatzaileak azaldu behar du zergatik erabaki duen lehiaketara aurkeztea. Hau da, zerk bultzatu duen lehiaketan parte hartzera, bai ikuspegi profesionaletik, bai aurkeztu duen proiektuaren aukeren aldetik.

## 1.- Sustatzaileak

- 1.1.- Aurkeztu duzun produktua/zerbitzua zuzenduta dagoen merkatuaren inguruan daukazu eskarmentua/ezagutza:
- 1.2.- Proiektua garatzeko baliabiderik izan al duzu? Hala bada, azaldu:
- 1.3.- Azaldu, labur-labur, proiektua garatzeko prozesua eta horretan daramazun denbora, eta nola otu zitzaizun eta zergatik pentsatzen duzun zure ekimenak merkatuan aukerak izan ditzakeela.
- 1.4.- Proiektuari eskainiko diozun denbora, bideragarria dela frogatzen bada.
  - ✓ Lanaldi osoa, sustatzaile moduan.
  - ✓ Lanaldi laburrean.

Ze jende behar duzu proiektua aurrera eramateko?

  - ✓ Ez dut inor behar edo ez ditut pertsona horiek identifikatu.
  - ✓ Profil/pertsona hauek identifikatu ditut:
- 1.5.- Azaldu zure ustez konplexuenak diren proiektuaren alderdiak:
- 1.6.- Zein da zure enpresa-ekimen ahalezko hori garatzeko behar duzun formazioa eta laguntza:



## 2.- Negozio ideia

- 2.1.- Deskribatu, labur-labur, enpresak eskainiko duen produktua/zerbitzua. Azaldu, baita ere, ze garapen edo egikaritza mailan dagoen eta zenbat falta duen prest
- 2.2.- Zein dira betetzen dituen beharrak eta hartzailleak izango diren bezeroak/kontsumitzaileak:
- 2.3.- Jardun nahi dugun merkatuan dauden eta behar berberak betetzen dituzten produktuen/zerbitzuen eta enpresen deskribapena:
- 2.4.- Proiektuaren alderdi berritzaileen deskribapena. Gure produktuak/zerbitzuak merkatuan daudenen aldean dauzkan abantailen eta desabantailen analisia.

*Proiektu bat berritzailea da elementu berri bat, gainontzeko lehiakideek ez daukaten elementu bat sartzen duenean lehia egingo den lurralde-eremuan. Elementu berritzaileak izan daitezke produktua bera, ekoizteko modua edo sistema, merkaturatzeko modua edo sistema, logistika, e.a.*

- 2.5.- Produktua edo prozesua patente, erabilgarritasun-eredu edo hitzarmen bidez babestua al dago?
- 2.6.- Ba al dago prototipo fisikorik? Probatu al da? Laginik ba al dago? Homologazioak ba al ditu?
- 2.7.- Ze euskarri teknologiko behar ditu zure produktu edo prozesuak? Euskarri horiek identifikatuta al daude? Zenbat denboran jar daiteke merkatuan?

- ✓ Produktua edo prozesua ikertzea eta garatzea
- ✓ Softwarea garatzea.
- ✓ Prototipoak edo laginak egitea
- ✓ Dagoen teknologia eskuratzea.
- ✓ Beste batzuk; deskribatu:



### 3.- Enpresa berria txertatuko den merkatua

- 3.1.- Enpresa-ekimen berria sar daiteken merkatuaren edo merkatuen (produktuak/zerbitzuak bat baino gehiago badira) deskribapen laburra; produktu/zerbitzu motak, hartuko duen lurralde-eremua eta kalkulaturako bolumena.
- 3.2.- Lehiatzeko elementuak eta merkatuan sartzeko mugak:

Lehiatzeko elementuak dira saltzeko garrantzitsuak diren horiek: prezioa, diseinua, entregatzeko epea, kalitatea, marka, e.a. Merkatu bakoitzean elementu bakoitzak bere garrantzia dauka. Merkatuan sartzeko mugak enpresak merkatu horretan sartzeko topatzen dituen oztopoak dira; mota askotakoak izan daitezke: besteek ez daukaten teknologia eskura izatea, ziurtagiri jakin bat edukitzea, oso kontserbadoreak diren bezeroen konfiantza izatea, finantza-gaitasun handia, banaketa-baliabideak, e.a.
- 3.3.- Zeintzuk dira, hasiera batean, enpresa-ekimenaren ahalezko bezeroak: enpresak, kontsumitzaileak, erakundeak...? Ezagutzen al dituzu erreferentzia-bezeroen batzuk?
- 3.4.- Zein izango lirateke enpresa berriaren hornitzaileak? Ba al duzu harremanik edo hitzarmenik hornitzailearen batekin?
- 3.5.- Ba al dago merkaturatuko den produkturen edo zerbitzuaren inguruko erregulazio, araudi edo homologaziorik?
- 3.6.- Zeintzuk dira enpresa berriaren lehiakide nagusiak?