



23. PREMIOS

MANUEL LABORDE WERLINDEN

23. 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, konpetenziaren 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)		
TOTALA		



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)		
TOTALA		

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				
TOTALA				

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: