



26^a PREMIOS

MANUEL LABORDE WERLINDEN

26. SARIAK

Memoria-gidoia

EKIMEN BERRITZAILE BERRIAK



EHU

Euskal Herriko Unibertsitatea
Universidad del País Vasco



BIC GIPUZKOA
UP! EUSKADI



Sarrera

Saria eskuratu nahi dutenek memoria bat aurkeztu beharko dute, jarraian zehazten den gidoiari jarraituz beteta, Laburpen Exekutibo batekin batera.

Laburpen Exekutiboa

Laburpen horrek gehienez bi orrialdeko luzapena izan beharko du, eta “Ekimen Berritzailearen” funtsezko alderdiak nabarmendu beharko ditu.

1.- Ekintzaileak

- 1.1.- Aurkezten den produktuak edo zerbitzuak merkatuan duen esperientzia
- 1.2.- Izan al duzu baliabiderik proiektua garatzeko? Azaldu
- 1.3.- Deskribatu labur-labur proiektua garatzen daraman prozesua eta denbora; ekimenaren jatorria eta arrazoiak
- 1.4.- Proiekturako etorkizuneko dedikazio-maila:
 - ✓ Lanaldi osoan, sustatzailearen rola hartuta.
 - ✓ Lanaldi partzialekoa.
 - ✓ Zer pertsona behar dituzu proiektua aurrera eramateko?
 - ✓ Ez dut inor behar edo ez daude identifikatuta.
 - ✓ He identificado los siguientes perfiles/personas.
- 1.5.- Zure ustez, alderdi horiek dira proiektuaren konplexuenak.
- 1.6.- Adierazi aurreikusitako enpresa-ekimena garatzeko prestakuntza- eta aholkularitza-beharrak.
- 1.7.- Proiektua sendotuz gero, jarduera berriaren kokapen fisikoaren lehentasunik planteatzen duzu? Azaldu zein eta zergatik
- 1.8.- Ekimena abian jartzeko behar den inbertsio-mailaren aurretiazko kuantifikazioa.

2.- Negozio-ideia

- 2.1.- Enpresak eskainiko duen produktuaren edo zerbitzuaren deskribapena, garapen maila eta erabat prest egoteko egiteke dauden alderdiak edo aurrerapenak adierazita.
- 2.2.- Asetzen dituen beharrak eta bezeroen edo kontsumitzaileen profila.
- 2.3.- Jardun nahi dugun merkatuko egungo produktu edo zerbitzuen deskribapena, antzeko beharrak asetzen dituzten enpresak barne.



2.4.- Proiektuaren faktore berritzaileak deskribatzea. Produktuaren edo zerbitzuaren abantailak eta eragozpenak lehendik daudenekin alderatzea.

Oharra: proiektu bat berritzailea da elementu berriren bat gehitzen duenean, gainerako lehiakideengandik desberdina, lehiatu behar den lurralde-eremuaren barruan. Elementu berritzaile berria produktua bera izan daiteke, ekoizteko moduan edo sisteman, merkaturatzeko moduan edo sisteman, logistikan, etab.

2.5.- Produktua edo prozesua babestuta dago patente, erabilgarritasun eredu edo akordioaren baten bidez?

2.6.- Ba al dago prototipo fisikorik? probatu al da? edo laginak? homologaziorik badago?

2.7.- Zer eskakizun behar ditu zure produktuak edo prozesuak euskarri teknologikoari dagokionez? Identifikatuta al daude? Zenbat denbora egon daiteke merkatuan?

- ✓ Produktuaren edo prozesuaren ikerketa eta garapena
- ✓ Softwarearen garapena
- ✓ Prototipoa edo laginak egitea.
- ✓ Lehendik dagoen teknologia eskuratzea.
- ✓ Beste batzuk. Deskribatu

3.- Merkatua

3.1.- Enpresa berria sartuko den merkatuaren deskribapen laburra (edo merkatuak, produktu edo zerbitzu bat baino gehiago badaude); produktu-motak, lurralde-dimentsioa eta zenbatetsitako bolumena. Enpresa berria erakartzeko helburuak lehen urteetarako.

3.2.- Lehiakortasuna bereizteko elementuak eta merkatuan sartzeko oztopoak.

Oharra: Lehiakortasuna bereizteko elementuak saltzeko garrantzitsuak direnak dira: prezioa, diseinua, entregatzeko epea, kalitatea, marka, etab. Merkatu bakoitzean batzuk besteak baino garrantzitsuagoak dira.

Sartzeko oztopoak dira merkatura sartu nahi duen enpresa batek aurkitzen dituen mugak, mota desberdinetakoak izan daitezkeenak; besteak ez duten teknologia bat izatea, ziurtagiri jakin bat betetzea, bezero oso kontserbadoreen konfiantza handia, finantza gaitasun handia, banaketa bitartekoak, etab.

3.3.- Zeintzuk izango dira enpresa berriaren bezeroak: enpresak, kontsumitzaileak, erakundeak...? Zein da zure profila: zenbakia, kontzentrazio geografikoa, erosteko ahalmena? Zeintzuk dira erreferentziazko bezeroak?

3.4.- Zeintzuk izango dira enpresaren hornitzaileak? Adierazi profila, zenbakia, kokapen geografikoa, espezifikotasuna/negoiazio-ahalmena... Ba al duzu kontakturik edo akordiorik baten batekin?

3.5.- Ba al dago merkaturatu beharreko produktuari edo zerbitzuari eragiten dion erregulaziorik, araudirik edo homologaziorik?



3.6.- Nortzuk dira enpresa berrirako lehia nagusia? Zer merkatu-kuota dute? Zein dira zure indarguneak eta ahulguneak? (teknologia, kalitatea, finantza-gaitasuna, marketina, banaketa kanalak...)

4.- Helburuak, estrategiak eta planak

4.1.- Zein da zure asmoa enpresa proiektu honekin? Nola ikusten duzu zure bilakaera datozen urteetan? Helburu zehatzik ezarri al da?

4.2.- Marketin-estrategia eta -plana; salmenten, prezioen, merkataritza-sarearen, banaketa-kanalen, komunikazioaren eta publizitatearen zenbatespena:

4.3.- Estrategia eta plan teknologikoa; lehiakortasuna bereizteko elementu teknologikoak. Produktuaren diseinua eta garapena. Eskuratzeko edo garatzeko teknologia garrantzitsuak. Teknologia horien iturriak (enpresak, zentroak eta/edo unibertsitateak). Garapen eta transferentzia teknologikorako bideak (I+G proiektuak, lankidetzak...)

4.4.- Produkzio-estrategia eta -plana; produkzio-prozesuko eragiketen deskribapen laburra, hornikuntzatik bidalketaraino. Barneko eragiketak eta azpikontrataturakoak. Bitarteko nagusiak (instalazioak, makinak, tresneria...). Prozesuaren malgutasuna, produktu motak (erreferentziak) eta ekoizpen bolumenak

4.5.- Akordioen eta aliantzen politika; beste erakunde batzuekin akordioak sinatuta edo aurreikusita al ditu? I+G zentroak, hornitzaileak, bezeroak, lehiakideak, etab.

4.6.- Giza baliabideak; bete beharreko lanpostu nagusiak, eskatutako funtzioak eta profilak. Organigrama. Lanpostu finkoen eta ez-finkoen egutegia.

5.- Proiekzio ekonomiko eta finantzarioak

5.1.- Aktibo finko materialetan egin beharreko inbertsioak:

Kontzeptua	Zenbatekoa gutxi gorabehera (BEZik gabe)	Egindako Ekarpena (hala badagokio)
Terrenoak		
Edifizioak eta lokalak		
Makinaria		
Instalazioak		
Herramintak eta tresnak		
Garraiorako medioak		
Altzariak		
Besteak (azaldu)		
GUZTIRA		



5.2.- Inbertsioak aktibo ez-materialetan:

Kontzeptua	Zenbatekoa gutxi gorabehera (BEZik gabe)	Egindako Ekarpina (hala badagokio)
Patenteak eta markak		
Ikerkuntza eta garapena produktu eta prozesutan		
Publizitatea eta promozioa		
Besteak (azaldu)		
GUZTIRA		

5.3.- Aurreikusitako ustiapen-kontuak

5.4.- Aurreikusitako egoera-balantzeak

5.5.- Aurreikusitako finantzaketa-eskema:

Baliabideak	1 urtea	2 urtea	3 urtea	Guztira
Baliabide propioak				
Maileguak				
Arrisku-kapitala (edo hazia)				
Dirulaguntzak				
Besteak				
GUZTIRA				

6.- Ondorioak

- ✓ Laburbildu AMIA eskeman enpresa-proiektu berriari ekitea interesgarri egiten duten funtsezko alderdiak: indarguneak, ahulguneak, mehatxuak eta aukerak.
- ✓ Zure ustez, zeintzuk dira BIC Gipuzkoatik – Entreprenari Programatik ase daitezkeen zure behar nagusiak?
 - Aurreikuspen teknologiko-komertziala aztertzen laguntzea.
 - Merkatua aztertzen laguntzea.
 - Enpresa Plana burutzen laguntzea (business plan).
 - Instalazio, laborategi edo baliabide fisikoetarako sarbidea.
 - Enpresa-munduko harremanetarako sarbidea (adituak, finantzaketa...)
 - Besteak, azaldu.

7.- Erabilitako informazio-iturriak

Erakundeen, pertsonen, datu-baseen, liburuen, aldizkarien eta azterlana egiteko erabilitako beste edozein informazio-iturriren zerrenda.