



## **XI. MANUEL LABORDE WERLINDEN SARIAK**

### **"EKIMEN BERRITZAILE BERRIAK"**

### **MEMORIAREN GIDOIA**

## SARRERA

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

Aurkeztu nahi duenak, negozio plana sortuta badauka, bere formatu originalean aurekez dezake, beti ere, hemen agertzen den informazio guztia ematen badu.

## AURKIBIDEA

0.- EXEKUZIO-LABURPENA .....	3
1.- SUSTATZAILEAK .....	3
2.- ENPRESA IDEIA .....	5
3.- MERKATUA.....	7
4.- HELBURUAK ETA ESTRATEGIAK .....	9
5.- FINANTZA-ETA EKONOMIA-PLANA .....	11
6.- ONDORIOAK .....	13
7.- ERABILITAKO INFORMAZIO-ITURRIAK .....	14

## 0.- EXEKUZIO-LABURPENA

Enpresa-ideiaren oinarriko alderdiak azpimarratuko ditu eta gehienez 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 zergatiak.

---

---

---

---

---

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/pertsonak 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 abantailak eta 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:

*Esberdintasun faktoreak produktu/zerbitzua saltzeko garrantzitsuak dira: diseinua, epeak, kalitatea, izena, etab. Merkatu bakoitzean batzuk besteak baino garrantzitsuagoak dira. Sartzeko trabak merkatuan 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 ordezkoiei 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 ESTRATEGUAK

**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) Teknologiaren 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 prebisionalari:

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 iruditzen zaizkizu behar nagusiak Bic Berrilanez betetzeko?:

- Prebiabilitate teknologiko-komertzial azterketan laguntza
- Merkatu azterketan laguntza
- Negozio plana burutzeko laguntza (bussiness plan).
- Instalazio, laboratoriu edo medio fisikoetara sarrera
- Negozio munduan kontaktuak (adituak, finantziarioak,...).
- Besteak, azaldu: \_\_\_\_\_

## 7.- ERABILITAKO INFORMAZIO-ITURRIAK

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

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---