

Start INNOVA

Hiztegia

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO emag

Babesleak / Patrocinan



ADEGI

B3

BIC GIPUZKOA
OPT EUSKADI

Kolaboratzaileak / Colaboran



Tknika

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras



UNCETA
HARROBIAK-EN-ERAKETA



60
Compuer Group



GRUPO WISCO



Inzar



Compañía Basca de Responsabilidad Social



Fundación



sarralle



orki

A _ _ _ _ _

Aktiboen salmenta

Irabazi-iturrietan arruntena. Fisikoa den produktu baten (kotxe, liburu, etxetresna elektriko, eta abar) eskubideak saltzea. Behin saldu ondoren, hura erabili, berriro saldu edota suntsitzeko askatasun osoa izango du bezeroak.

Aldatzeko aukera

Funtsezko baliabideak beste batzuegatik aldatzeko aukera potentziala.

Arazoak konpontzekoak (jarduerak)

Bezeroen arazoak konpontzeaz arduratzen dira. Besteak beste, hauexek dira mota horretako jarduerak egiten dituzten enpresak: zerbitzuetakoak, ospitaleak, aholkularitzakoak, eta abar.

Arriskuen murriztea

Galerak murrizten saiatzen den prozesua. Produktuak edota zerbitzuak eskuratzeko orduan, bezeroek asko baloratzen duten elementua.

Automatizatutako zerbitzuak

Bezeroak errekonozitu eta bezeroen profilari egokitutako informazioa eta iradokizunak ematen dituzte. Erregistratutako erabiltzaileak dituzten online denez ari gara, besteak beste.

Autozerbitzua

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO econ

Babesleak / Patrocinan



ADEGI

B3

BIC GIPUZKOA
UI EUSKADI

Kolaboratzaileak / Colaboran



Tknika

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras



Harreman mota hontan enpresak ez du harreman zuzenik bezeroarekin eta beharrezkoak diren bitarteko guztiak jartzen ditu bezeroaren eskura erosketa-prozesua bakarrik egin dezan.

B

Baliabideak eskuratzea

Enpresek, beraien ahalmen propioak zabaltzen saiatzen direneko prozesua, horretarako beste enpresa batzuk erabiliz. Baliabide espezifikoak, ezagutza, lizentziak edo bezero berriak lortzea da mota horretako aliantzen xedea.

Baliabide fisikoak

Baliabide hauen artean sartzen dira produktuak fabrikatzeko instalazioak, bulegoak, ibilgailuak, makinak, sistema informatikoak, salmentarako puntuak eta banaketa sarea.

Baliabide intelektualak

Markak, jabegoko ezagutza, patenteak, egile-eskubideak, elkarteak eta bezeroen datu baseak egongo liriateke kategoria honen barruan.

Balioan oinarritutako negozio ereduak

Enpresen ardura nagusia ez da kostuak minimizatzea, baizik eta bezeroarentzako balioa sortzea (produktu edo zerbitzuen kalitatea erabat zainduz, marka, eta abar.)

Berrikuntza

Berrikuntzan oinarritzen dira behar berriak asetzen saiatzen diren balio-proposamenak, aurrez existitzen ez zirenak. Teknologiarekin lotuta egon ohi dira, baina baita berrikuntza sozial eta ekonomikoekin ere; adibidez, banku etikoak edo enpresa-guneetako haurtzaindegia.

Beste enpresa batzuen esku utz daitezkeen jarduerak

Kanpoko enpresa batek egin ditzakeen jarduerak, zeregin horietan hobe edo eraginkorragoa delako, eta norbere enpresak egiteak ez diolako balio erantsirik ematen.

Broker prima edo komisioak

Bi aldeen edo gehiagoren artean bitartekari-zerbitzuak egiteagatik kobratzen diren irabazi iturriak.

C _ _ _ _ _

CANVAS (Eredua)

Proiektu baten bideragarritasuna errepresentatzeko eta balioztatzeko erabiltzen den erraminta. 9 piezaz osatua dago:

- Balorezko proposamena
- Merkatuaren segmentazioa
- Funtsezko elkarteak
- Diru-sarreraren fluxua
- Banaketa eta komunikazio kanalak
- Bezerearekiko harremana
- Funtsezko baliabideak
- Funtsezko jarduerak
- Kostuen egitura

D _ _ _ _ _

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO econ

Babesleak / Patrocinan



ADEGI

B3

BIC GIPUZKOA

UPI EUSKADI

Kolaboratzaileak / Colaboran



Tknika

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras



UNCETA



GRUPO WISCO



Comunidad Basca



sarralle



Dedikatutako laguntza pertsonala

Gure enpresako ordezkari batek bezero jakin batekin izan dezakeen harreman espezifikoa. Harremana epe luzean zehar eman ohi da.

Delegatu ezin daitezkeen jarduerak

Gure enpresaren ardatz diren jarduerak dira. Ezinbestekoa da jarduera horiek ondo zaintzea, gure aktiborik garrantzitsuena baitira.

Dibertsifikatutako merkatua

Mota honen baitan dauden enpresek oso bestelako produktuak eskaintzen dizkiete zeharo ezberdinak diren eta elkarren artean loturarik ez duten bezeroen segmentuei.

E _ _ _ _ _

Erabilera primak

Zerbitzu jakin bat erabiltzearen truke kobratzeko irabazi-iturriak. Gero eta gehiago erabili, orduan eta gehiago ordainduko du bezeroak.

Erabilerraztasuna

Gauzen erabilerraztasuna bultzatzean datza.

Eskala-ekonomiak

Produzitutako unitateen kopurua handitzean, kostuen murrizketa lortzen denean ematen den empresa eredua.

Externalizazioa

Funtsezko baliabide bat kanpoko enpresa baten esku uztea, bai kostuak murrizteko helburuarekin, bai pisu gehiago dugun alorretan arreta jartzeko.

Ezagutzaren kudeaketa

Ezagutza sortzen den tokitik erabili behar den tokira bideratzeko kudeaketa prozesua. Erakundeen barnean konpartitu eta erabiliko diren kompetentziak garatzea eskatzen du. Hala nola, kanpoan identifikatzen bada ere, barneratzeko moduko kudeaketa egin beharko da.

F

Finantza-baliabideak

Ezinbestekoak dira eskudirua edo kreditu-linea izateko, materiala erosteko, soldatak ordaintzeko, bestelako erosketak egiteko ala negozioa zabaltzeko.

Funtsezko baliabideak

CANVAS metodoaren pieza honetan, gure negozio-ereduak ondo funtziona dezan beharrezkoak izango ditugun aktibo nagusiak deskribatzen dira.

Funtsezko elkarteak

Negozio eredu batek funtzionatzea ahalbidetzen duen hornitzaile eta bazkideen sareak osatzen ditu funtsezko elkarteak.

Funtsezko jarduerak

CANVAS ereduaren pieza, zeinaren bidez empresa batek burutu beharreko funtsezko jarduerak definitzen diren negozio eredu batek ondo funtziona dezan.

G

Giza-baliabideak

Sormena, ezagutza edota gaitasun komertziala oinarritzat duten enpresetan bereziki benetan funtsezkoak diren baliabideak.

H

Handizkaria

Dendak handizka hornitzen dituen zeharkako banaketa kanala.

Harpidetza primak

Zerbitzu jakin batean modu jarraian sartzeko aukera saltzean datza.

Hedadura-ekonomiak

Bultzatzailea / Impulsa

 EL DIARIO VASCO

Babesleak / Patrocinan

 EL DIARIO VASCO

 ADEGI

 B3

 BIC GIPUZKOA
UI EUSKADI

Kolaboratzaileak / Colaboran

 Tknika

 Tknika

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

 KSB

 UNCETA

 GRUPO WISCO

 Inzar

 Fundación

 Sarralle

 orkli

 orkli

 orkli

 orkli

Baliabide berdinak produktu bat baino gehiago egiteko erabiltzen dituen enpresa eredu.

Hobetzeko aukera

Produktu edo zerbitzu batek dituen hobetzeko aukerak.

I

Irabazi-iturriak

Bezeroen segmentu bakoitzarekin enpresak eskuratzen duen eskudirua. Bertan, diru-sarrera eta gastuen arteko kenketaren emaitza da irabazia.

Izen ona hobetzea

Konpainiaren irudiaren eta prestigioaren hobetzea.

J

Jasangarritasuna

Ezinbestekoa da enpresa baten baliabideak berri edo ordezkatu ahal izatea, enpresak bere jarduera mantendu nahi badu.

K

Kanal zuzenak

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO econ

Babesleak / Patrocinan



ADEGI

B3

BIC GIPUZKOA

UPI EUSKADI

Kolaboratzaileak / Colaboran



Tknika

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras



Bitartekariak sahiesten dituzten kanalak.

Kanalak

Balorezko proposamena bezeroengana ailegatu dadin, gure enpresa komunikatzeko modua eta bere merkatu-segmentuetaraino iristeko bidea. Honako alderdiak bereizen dira: Komunikazio kanalak, banaketa kanalak eta salmenta kanalak.

Kapital tartea

Kopuru ekonomiko edo kapitala zehazten duen segmentua.

Know how

Enpresa batek edukiko duen jakintza.

Komunitatea

Bezero potentzialen sarea zabaltzeaz gainera, erabiltzaileei buruzko informazio oso baliotsua lortzeko espazioa edo tokia.

Kostu aldakorrak

Ekoiztutako zerbitzu edo produktu kopuruaren arabera aldatzen ez diren kostuak.

Kostu finkoak

Aquellos costes que se mantienen iguales independientemente del volumen de productos o servicios que se produzcan.

Kostuan oinarritutako negozio ereduak

Honako negozio-ereduen ardura nagusia da kostuak ahal bezainbeste murriztea enpresaren arlo guztietan.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO econ

Babesleak / Patrocinan

 **EL GOBIERNO VASCO**

ADEGI

B3

BIC GIPUZKOA
UPI EUSKADI

Kolaboratzaileak / Colaboran



Tknika

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

 **KSB**

 **UNCETA**

 **GON**

 **GRUPO VASCO**

 **Inzar**

 **CAMERATA BASCA**

 **Fundación**

 **Sarralle**

 **orkli**

 **Sarralle**

 **orkli**

 **orkli**

Kostuen-egitura

CANVAS ereduko pieza. Negozio-eredu bat aurrera ateratzeak bere baitan dakartzan kostu guztiak definituko ditugu.

L

Laguntza pertsonala

Bezeroak enpresako ordezkari erreal batekin komunika daitezkeen motako harremana, zeinak erosketa egiteko unean bertan edo ondoren lagundu egingo dien.

Lehiakideen arteko aliantza estrategikoak

Merkatu-segmentu bera erakartzeko lehiatzen diren enpresen arteko aliantzak dira. Gazteleraz, “Coopetencia” izena ere jarri diete, (“Cooperación + Competencia” hitzak elkartuz).

Lizentzia

Komunikazio arloan eta informatika arloan erabili ohi den ditu iturria.

M

Manufakturako enpresa

Fabrikaziora zuzentzen den enpresa.

Materialen eskuragarritasuna bermatzeko harremanak

Aliantza mota honen bitartez, bere jarduera aurrera eramateko beharrezkoak dituzten baliabideen eskuragarritasuna bermatzea lortzen dute.

Merkatu aldeaniztunak

Elkarrekiko menpekoak diren bi segmentutik gorakoengana zuzentzen diren enpresen kasua da.

Merkatu masiboa

Antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handia da.

Merkatu-nitxoa

Bezero-segmentu oso zehatza da, ondo bereizitako publiko zehatz batengana zuzentzen dena. Hemen, bezeroaren neurria diseinatuta egon behar dira balio-proposamena, banaketa-kanalak eta harremanak.

Merkatu-segmentua

Gure negozioa nori zuzenduta egongo den zehaztu beharko dugu lehenik.

Minorista

Azken kontsumitzaileari hornitzen dion banaketa kanala.

N _ _ _ _ _

Negozio berriak sortzeko Enpresen arteko Elkartek, edo JointVenture izenekoak

Negozio baten garapenean bi enpresek baino gehiagok esku hartzen dutenean gertatzen da. Batzuetan, enpresa berri bat sortzen dute, baina bestetan, soilik lanak eta aktiboak elkarrekin kudeatzeko elkartzen dira.

Negozio eredua

Negozio edo proiektu baten ardatz nagusiak zein balorea sortzeko oinarriak jasotzen dituen laburpen, plano edo zirriborroa da.

O _ _ _ _ _

Optimizaioa

Negozio eredua hedatzearen enpresak elkartu egiten direnean, kostuak murriztea bilatu ohi dute, eta horrek azpikontratatzera edo azpiegiturak konpartitzera eraman ohi ditu.

Outsourcing edo externalizazioa

Zenbaitetan, posible da funtsezko baliabide bat kanpoko enpresa baten esku uztea, bai kostuak murrizteko helburuarekin, bai pisu gehiago dugun alorretan arreta jartzeko.

P _ _ _ _ _

Personalizazioa

Modu honetako produktu eta zerbitzuak bezero bati edo bezeroen segmentu baten beharrian espezifikoegi egokituta daude.

Plataforma (jarduerak)

Elkarrekiko menpekoak diren bi segmentutik gorakoengana zuzentzen diren enpresen kasua da.

Prestazioak

Produktu edo zerbitzu baten erabilera hobetzea da xede nagusia.

Prezio dinamikoa

Merkatuaren baldintzen arabera aldatzen den prezioa.

Prezio finkoa

Aldagai estatikoen arabera aurredefinituta dauden prezioak.

Produkzioa

Diseinua, kantitate jakin batzuetan produktua egitea eta entregatzea.

Publizitatea

Produktu, zerbitzu edo marka bat iragartzeagatik kobratzen dena.

R _ _ _ _ _

Renting

Horien bitartez, bezeroak aldi baterako eskubidea eskuratzen du produktu edo zerbitzu jakin bat erabiltzeko.

S _ _ _ _ _

Segmentatutako merkatua

Beharrizan eta arazo zertxobait ezberdinak dituzten merkatu segmentuak kontuan hartzen dituzten negozio ereduen artean ematen da. Horixe da banku batzuen kasua, zeintzuek produktu eta zerbitzu ezberdinak eskaintzen dituzten bezeroen kapital mailaren arabera.

Sorrera-kidetzak

Harreman mota honetan balorea sortzeko aukera ematen zaio bezeroari, enpresarekin batera elkarlanean arituz.

T _ _ _ _ _

U _ _ _ _ _

X _ _ _ _ _

Y _ _ _ _ _

Z _ _ _ _ _

Zeharkako kanalak

Dendak (propioak edota elkartuak) eta dendei handizkako salmenta egiten dieten handizkariak.

Zerrendako prezioa

Produktu edo zerbitzuen zerrendetako precio finkoa.