

# Start INNOVA



## Ideiatik egitasmora

BULTZATZALEA

EL CORREO

BABESLEAK

BBVA

Bilbao

ENPRESA AHOLKULARIAK

turpelan

Ingeteam

BRIDGESTONE

Fundación

AMUNDIA

M

PORTUGALTE

Getxo

Sestao

Stz

EL

LEON

DURANGO

LEZAMA

Tknika

KOLABORATZALEAK

## AURKIBIDEA

▶ Sarrera .....	3
▶ Ideia .....	4
▶ Balorezko proposamena.....	5
▶ Merkatuaren segmentazioa.....	6
▶ Funtsezko elkarteak .....	7
▶ Irabazi-iturriak .....	8
▶ Kanalak .....	9
▶ Bezeroekiko harremanak .....	10
▶ Funtsezko baliabideak .....	11
▶ Funtsezko jarduerak.....	12
▶ Kostuen egiturak .....	13
▶ Agurra .....	14









# Funtsezko elkarteak



Negoio eredu batek funtzionatzea ahalbidetzen duen hornitzaile eta bazkideen sareak osatzen ditu FUNTSEZKO ELKARTEAK.

Enpresa batek beste batzuekin aliantzak egin ditzake ondorengo arrazoiak direla medio:

- negozio-eredua optimizatzeko
- arriskuak murrizteko
- baliabideak eskuratzeko.

## LABURBILDUZ

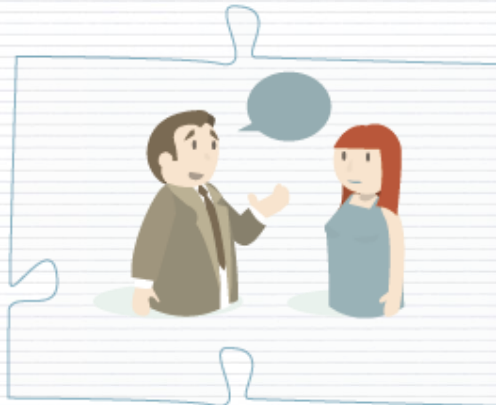
- Negozio-eredu jakin batek funtzionatzea ahalbidetzen duen hornitzaile eta bazkide sarea da.
- Enpresa batek aliantzak sor ditzake beste enpresa batzuekin hainbat arrazoi direla medio: negozio-eredua optimizatzeko, arriskuak murrizteko eta baliabideak eskuratzeko, hain zuzen ere.







# Bezeroekiko harremanak



Ezinbestekoa da argi eta garbi definitzea zein harreman mota nahi dugun sortu gure enpresa eta bere bezeroen artean.

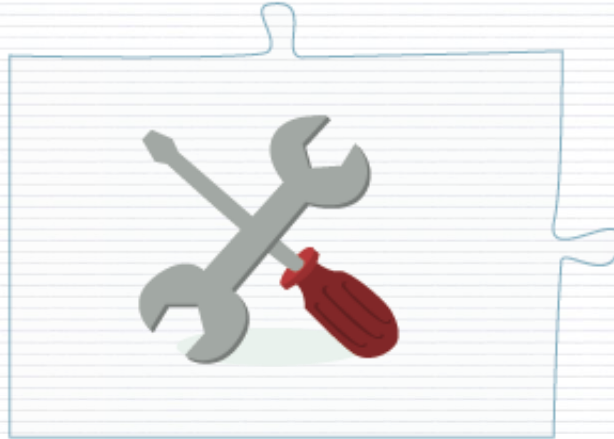
Harremana pertsonala izan daiteke, bezero bakoitzarekin aurrez-aurre egonez. Aldiz, automatizatua ere izan daiteke, web-aplikazioen edota erantzungailu automatikoen bitartez.

Bezeroarekiko harremanaz mintzatzen garenean, esan beharra dago harreman mota ezberdinak sor daitezkeela aldi berean enpresa baten eta merkatu-segmentu baten artean: Laguntza pertsonala, dedikatutako laguntza pertsonala, autozerbitzua, automatizatutako zerbitzuak, komunitateak eta Sorrera-kidetzak.

## LABURBILDUZ

- Garrantzitsua da definitzea gure enpresak bezeroekin zein harreman mota izango duen.
- Hainbat harreman mota egon daitezke aldi berean enpresa baten eta bere bezeroen artean: laguntza pertsonala, laguntza pertsonal eskainia, autozerbitzua, zerbitzu automatizatuak, komunitateak eta baterako sorkuntza.

# Funtsezko baliabideak



Funtsezko baliabideen bitartez, balorezko proposamena garatu, bezeroengana iritsi, bezeroekiko harremana mantendu eta, azkenik, diru sarrerak lortu ahal izango ditu gure enpresak.

Enpresa baten funtsezko baliabideak ondorengo kategoriatan sailkatu daitezke:

- Baliabide fisikoak
- Baliabide intelektualak
- Giza-baliabideak
- Finantza-baliabideak

Gure enpresan dauden funtsezko baliabideak behin ezagututak, negozio eredu definitzen dituztenak aztertu behar dira.

## LABURBILDUZ

- Enpresa batek bere balorezko proposamena egin dezan, hori bera bezeroei helarazi diezaien, bezeroekiko harremanak mantentuz eta, azkenik, diru-sarrerak sor ditzan ezinbestekoak diren baliabideak.
- Ondoko kategoriatan banatu daitezke: baliabide fisikoak, baliabide intelektualak, giza-baliabideak eta finantza-baliabideak.

# Funtsezko jarduerak



Edozein negozio-eredutan hainbat funtsezko jarduera egin behar dira, enpresak edo erakundeak ondo jardun dezan.

Funtsezko baliabideak bezalaxe, funtsezko jarduerak ere ezinbestekoak dira balorezko proposamena egiteko, bezero potentzialengana iristeko, bezeroekiko harreman eraginkorrak eraikitzeke eta diru sarrerek lortzeko.

Horrela banatzen dira funtsezko jarduerak:

- Produksioa
- Arazoak konpontzea
- Plataformako edo Sareko jarduerak

## LABURBILDUZ

- Enpresa batek bere balorezko proposamena egin dezan, hori bera bezeroei helarazi diezaien, bezeroekiko harremanak manten ditzan eta, azkenik, diru-sarrerek sor ditzan egin beharreko jarduerak.
- Ondoko hauek dira funtsezko jarduerak: produkziozko jarduerak, arazo-konponketako jarduerak eta plataformako edo sarekojarduerak.

# Kostuen egitura



Negoio-eredu bat aurrera ateratzeko bere baitan dakartzan kostu guztiak KOSTUEN EGITURA deritzogu.

Kostuen egiturek ondorengo ezaugarriak izan ditzakete:

- Kostu finkoak: berdin mantentzen direnak
- Kostu aldakorak: ekoiztutako produktu edo zerbitzuen kopuruaren arabera aldatzen direnak dira
- Eskala ekonomiak: produzitutako unitateen kopurua handitzean, kostuen murrizketa lortzen denean
- Zabalkunde – edo hedadura ekonomikoak: baliabide berdinak erabili daitezke produktu bat baino gehiago egiteko

## LABURBILDUZ

- Enpresa bat aurrera eramateak dakartzan kostu guztien definizioa da. Prozesu guztiek gastu jakin batzuk sortzen dituzte, eta gure enpresak gai izan beharko du gastu horiei aurre egiteko.
- Hauexek izan daitezke kostuen egituren ezaugarriak: kostu finkoak, kostu aldakorak, eskalako ekonomiak eta hedadura-ekonomiak.



FUNTSEZKO JARDUERAK definitu ditugu ondoren, eta ikusi dugu zer egin behar duen enpresa batek bere negozio-ereduak funtziona dezan.

Bukatzeko, KOSTUEN EGITURA izenpeko piezan, kostuak ondorengo motakoak izan daitezkeela ikasi dugu: kostu finkoak, kostu aldakorak, eskala-ekonomikoak eta zabalkunde edo hedadura ekonomikoak.

Gogoan izan ezazu kontzeptu hauek guztiak oso argi eduki beharko dituzula, izan ere, STARTinnovako 3. Blokean, CANVAS metodoaren bitartez zure proiektu propioa sortu beharko baituzu.