



Ideiatik egitasmora

AURKIBIDEA

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

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO COM

Babesleak / Patrocinan



ADEGI



Kolaboratzaileak / Colaboran



Tknika



Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras



Sarrera

Ongietorri STARTinnovaren bigarren blokeraren blokerak: "Ideiatik proiektura".

Bloke honetan, ideiak sortzeko prozesua zein den erakutsiko dizugu, eta zuen ekintzailera-proiektuan lehen urratsa ematen lagunduko dizkizueten inspirazio-iturri batzuk ezagutuko dituzue: zeren inguruan lan egingo duzuen, hau da, zuen ideia identifikatzea.

Gogora ezazu ideia identifikatzeko fasean ezagutuko dituzun tresnak erabili ahal izango dituzuela zuen proiektua taxutuz zoaztenean ere.

Gainera, hurrengo fasean zure ideia edo proiektua negozio-eredu batean irudikatzen lagunduko dizun metodologia erraz bat erakutsiko dizugu: CANVAS metodoa.

Jarraian, STARTinnovaren bideoetan eta ariketa interaktiboetan eskura ditzakezun edukien laburpena aurkituko duzu.

STARTinnova lantaldea

info@diariovasco.startinnova.com

diariovasco.startinnova.com

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO .COM

Babesleak / Patrocinan

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
HEGALDIA, HERRIKO ENPLEGUA
ETA KULTURAREN DEPARTAMENTUA

ADEGI

biciberrilan

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
Fundación de Estudios

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ikertzailearen garapen

EKO REC
ECOLOGIA RECICLADO Y
RESIDUO ANIMALIA S.L.

i68

ESTANDA

BELLOTA
turkey south

GRUPO **WISCO**

ULMA **Irizar**

Ideia



Ideiaren atalean ideiak nola identifika ditzakegun ikusi dugu. Horietako baliabide batzuk dira:

- Ideia-zaparrada edo brainstorming: ideiak identifikatzeko teknika ezin hobea da; kontua da gai bati buruzko ahalik eta ideia gehien sortzea.
- Inspirazio-iturriak: gure prestakuntza, zaletasunak, koadrila, teknologia berriak eta gure inguruneko aldaketak.

Honako hauek ere lagun diezagukete ideiak sortzen: arrakasta izaten ari diren beste proiektu batzuk arakatzea, beste herrialde batzuetan funtzionatzen duten eta gure inguruan bete gabe dauden prozesu berritzaileak aztertzea eta ezartzea, produktu edo zerbitzuetan berritzea, bete gabe dauden arazo sozialei erantzuna ematea eta zure abileziak eta esperientziak aztertzea.

Eta ikusi dugun bezala, ez dugu ideiak sortzeko beldurrik izan behar, asmakizun bikain batzuk modurik bitxienean sortzen baitira; hala nola, post-it, belkroa eta Lego piezak.

LABURBILDUZ:

- Ideia-zaparrada edo brainstorming delakoa ideia identifikatzeko teknika ezin hobea da; kontua da gai bati buruzko ahalik eta ideia gehien sortzea.
- Honako hauek ere lagun diezagukete inspirazio iturri moduan: gure prestakuntzak, gure zaletasunek, koadrilak, teknologia berriek eta gure inguruneko aldaketek, adibidez.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO en.com

Babesleak / Patrocinan

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
AGENCIAN HERRIKOITZARITZA
DE KULTURAN DA
HERRIKOITZARITZA DEPARTAMENTUAREN
BARRIAN DA

ADEGI

bici**berrilan**

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ikurtearen garatzen

EKO REC
ECOLOGIA
REKONSTRUKTIBO
Y
RECICLADO

i68

ESTANDA

BELLOTA
turner azul

GRUPO **WISCO**

ULMA **Irizar**

Balorezko proposamena



CANVAS eredia puzzle antzerakoa da, eta landuko dugun lehenengo pieza BALIO-PROPOSAMENA deritzona da.

Hau da, zer eskainiko dugun edo ze arazo edo behar konponduko dugun definitzea. Gure BALIO-PROPOSAMENAZ ari gara. Nire enpresak bere bezeroei eskaintzen dizkien onuramultzoa da.

Gure proposamenaren balorea kuantitatiboa zein kualitatiboa izan daiteke. Balorea kuantitatiboa bada, neurgarria izango da: esate baterako, mezularitza-enpresa baten adibidea hartuz gero, prezioa edo abiadura balore neurgarriak izango dira. Balore kualitatiboa, berriz, bezeroak produktu edo zerbitzu jakin baten inguruan duen ikuspegiarekin dago lotuta. Kasu horretan, diseinua edota bezeroaren esperientzia bezalako faktoreak hartzen dira kontutan gure produktua erabiltzeko orduan.

Funtsean, zera izan behar dugu argi: balorezko proposamena berez ez dela produktua edo zerbitzua, baizik eta horrekin lotuta dagoen kontzeptua..

LABURBILDUZ

- Balorezko proposamenean datza bezeroek gure enpresaren, eta ez beste baten, alde egiteko arrazoi nagusia. Izan ere, gure bezeroek bertan aurkitu beharko baitute bilatzen duten konponbide edo zerbitzua.
- Zerbitzu bat ematean eskaintzen den balore neurgarria da balore kuantitatiboa, prezioa edota abiadura bezalaxe. Balore kualitatiboak, berriz, produktuarengan edota zerbitzuarengan bezeroak duen pertzepzioarekin zerikusi handiago du.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO en.com

Babesleak / Patrocina

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
AGENCIAN HERRIETAN
DE KULTURAN
AGENCIAN HERRIETAN
DE KULTURAN
AGENCIAN HERRIETAN
DE KULTURAN

ADEGI

bic**berrilan**

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko
Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
Fundación de Estudios

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ikertanaren garatzen

EKO REC
ECOLOGIA
RECICLADORA Y
SERVICIO AMBIENTE S.L.

i68

ESTANDA

BELLOTA
turkey south

GRUPO **WISCO**

ULMA **Irizar**

Merkatuaren segmentazioa



Hurrengo pieza da MERKATUAREN SEGMENTAZIOA deritzona. Pieza honetan, gure bezero edo bezeroak definitu behar ditugu, izan ere, haiek baitira gure negozio edo proiektuaren jomugak.

Bezeroen beharrianak hobeto asetzeko, ezinbestekoa da bezeroak ezaugarri komun arabera sailkatzea: beharrianen edo ohituren arabera, adibidez.

Gure enpresak argi eta garbi izan behar du merkatuaren zein segmentutara zuzendu nahi duen eta zeintzuk utziko dituen alde batera. Kontu handiz diseinatu behar dugu gure negozio-eredua, gure bezeroek dituzten beharrak ondo ezagututa.

LABURBILDUZ

- Bezeroak dira edozein negozio ereduren bihotza.
- Beren beharrianak hobeto asetzeko bezeroak ezaugarri komun arabera taldekatu behar ditugu.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO en.com

Babesleak / Patrocina

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
HEGALDIA, HERRIKO ENPLEGUA
ETA KULTURAREN
DEPARTAMENTUAK

ADEGI

bic**berrilan**

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ekarlanen garatzen

EKO REC
ECOLOGIA
RECICLADORA Y
RESIDUO ANIMALIA S.L.

i68

ESTANDA

BELLOTA
Luzimay zuzen

GRUPO **WISCO**

ULMA **Irizar**

Funtsezko elkarteak



Negozio 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.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO en.com

Babesleak / Patrocina

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
HEGALDIA, HERRIEN KONTUAK, ENERGIAREN HERRIEN KONTUAK, ENERGIAREN HERRIEN KONTUAK, ENERGIAREN HERRIEN KONTUAK

ADEGI

bici**berrilan**

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ekarlanen garatzen

EKO REC
ECOLOGIA RECICLADA Y MEDIO AMBIENTE S.L.

i68

ESTANDA

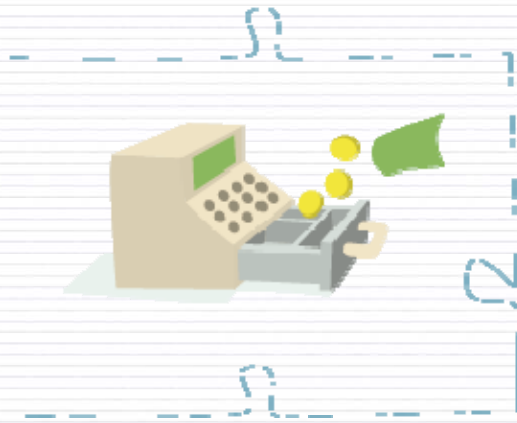
BELLOTA
luzmugaz

GRUPO **WISCO**

ULMA

Irizar

Irabazi-iturriak



Edozein enpresak honako galdera egin beharko lioke bere buruari: zenbat eta nola ordaintzeko prest egongo da gure bezero potentziala eskaintzen diogun produktu edo zerbitzuaren truke? Funtsean, bi diru-sarrerera mota daude:

- ordaintza bakarraren bidezko sarrerak, hots, bezeroak aldi bakarrean egindako ordaintzetatik eratortzen direnak.
- eta ordaintza errepikarien bidezko sarrerak, alegia, zerbitzu edo produktu jakin bat erabiltzeko ala salmenta ondorengo euskarriaren truke bezeroak modu jarraian egiten dituen ordaintzetatik eratorritakoak (adibidez: ADSL-aren hilabeteko ordaintza)

Ordaintza bakar baten edo errepikarien bidez izan ala ez, enpresa batek hainbat modutara lor ditzake irabazi iturriak, esate baterako: aktiboen salmenta, erabilera-prima edo komisioak, harpidetza-prima, mailegua, renting eta alokairua, lizentziak, brokerren primak eta publizitatea.

LABURBILDUZ

- Negozio-proposamena ondo diseinatzeak eta modu egokian abian jartzeak, diru-sarrerak eta etekinak lortzea ahalbidetuko digu.
- Diru-sarrerak sortzeko modu anitzak dauzka enpresa batek: Aktiboen salmenta, erabileragatiko saria, harpidetzagatiko saria, mailegua, rentinga eta alokairua, lizentziak, broker edo komisio bidezko sariak eta publizitatea.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO en.com

Babesleak / Patrocinan

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
AGENCIAN MENTORATZEA
EN KULTURAN DA
AGENCIAMENTS DE COOPERACIÓ
ENTRE A ENTITATS PÚBLIQUES

ADEGI

biciberrilan

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ikartzean garatzen

EKO REC
ECOLOGIA
RECICLADO Y
MEDIO AMBIENTE, S.L.

i68

ESTANDA

BELLOTA
turnover 2016

GRUPO **WISCO**

ULMA **Irizar**

Kanalak



Balorezko proposamena bezeroengana ailegatu dadin, gure enpresa nola komunikatzen den eta bere merkatu-segmentuetaraino nola iristen den deskribatuko dugu.

KANALEN barnean, honako alderdiak berezituko ditugu: Komunikaziokanalak, banaketa-kanalak eta salmenta-kanalak.

Kasu guztietan, bezeroarekiko harreman-puntuak dira, kanal bat osatzen duten bost fase bereziak zehazten dituztenak: pertzepzioa, ebaluazioa, erosketa, entrega eta salmenta ondorengoa.

Bi kanal bereizi ditzakegu: a) kanal zuzenak, hots, bitartekariak saihesten dituztenak. Komertzialen talde batek osatutako salmenta indarra edota Internet bidezko online salmenta denda bat izan daitezke, adibidez. b) zeharkako kanalak, hau da, dendak (propioak edota elkartuak) eta dendei handizkako salmenta egiten dieten handizkariak.

Kanal propioak honakoak dira: Salmenten Indarra, Internet bidezko Salmentak eta, izatekotan, baita gure denda propioak ere.

Kanal elkartuak: elkartutako dendak eta handizkariak, hain zuzen.

LABURBILDUZ

- Enpresak komunikatzeko eta segmentu-merkatuei bere balorezko proposamena helarazteko moduarekin lotuta daude kanalak.
- Komunikazio, banaketa eta salmenta kanalak bereiz daitezke.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO en.com

Babesleak / Patrocina

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
AGENCIA VASCA DE INICIATIVAS
DE NEGOCIO SOCIAL
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS
SOCIALES Y COOPERATIVAS

ADEGI

biciberrilan

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
Fundación de Estudios

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ikertalariaren garapen

EKO REC
ECOLOGIA
RECIKLAJE y
RECICLADO AMBIENTE S.L.

i68

ESTANDA

BELLOTA
turismo rural

GRUPO **WISCO**

ULMA **Irizar**

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, automatizatu 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-kidetza.

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.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO COM

Babesleak / Patrocinan

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
HEGOKIEN ERKIDETZAREN
ERAKUNTZA

ADEGI

biciberrilan

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Elkartean garatzen

EKO REC

i68

ESTANDA

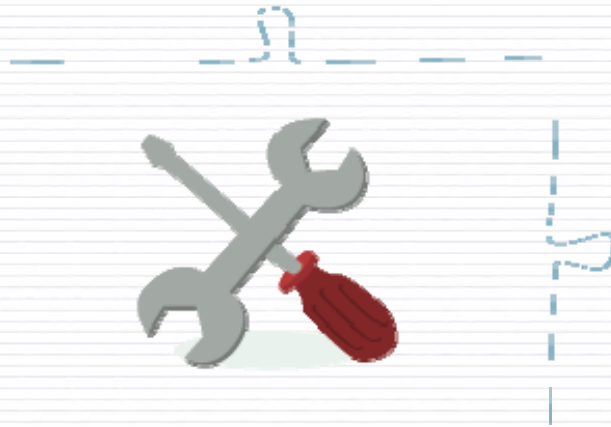
BELLOTA

GRUPO WISCO

ULMA

Irizar

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 sortuz ezinbestekoak diren baliabideak.
- Ondoko kategoriatan banatu daitezke: baliabide fisikoak, baliabide intelektualak, giza-baliabideak eta finantza-baliabideak.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO COM

Babesleak / Patrocinan

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
HEGAKO ENERGIAREN ENPLAZAMEN-
DUN ERAGILEKIN

ADEGI

bic**berrilan**

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ekitalian garatzen

EKO REC
ECOLOGIA RECICLADORA Y
SERVICIO AMBIENTE S.L.

i68

ESTANDA

BELLOTA
turning wood

GRUPO WISCO

ULMA **Irizar**

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 eraikitzeko eta diru sarrerak lortzeko.

Horrela banatzen dira funtsezko jarduerak:

- Produkzioa
- 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-sarrerak sor ditzan egin beharreko jarduerak.
- Ondoko hauek dira funtsezko jarduerak: produkziozko jarduerak, arazo-konponketako jarduerak eta plataformako edo sarekojarduerak.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO en.com

Babesleak / Patrocina

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
HEGOKIEN HERRIKO POLITIKA
EN KULTURAN DA
ARRAZOEN HERRIKO POLITIKA
BERRA KULTURAN DA

ADEGI

bic**berrilan**

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
Universidad del País Vasco

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ikertarlan garatzen

EKO REC
ECOLOGIA
REKOLABE y
RESIDUO ANABANDE S.L.

i68

ESTANDA

BELLOTA
luzmpg azul

GRUPO WISCO

WISCO

ULMA

Irizar

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
- Eskala ekonomiak: produsitutako 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.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO COM

Babesleak / Patrocinan

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
HEGALDIA, HERRIKO ENERGIETAN
ETA KULTURAN
ARLOAN
BERRIKERIA, ENERGIETAN
ETA KULTURAN

ADEGI

bic**berrilan**

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko
Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ikertasmun garatzen

EKO REC
ECOLOGIA
REKONSTRUKZIOA
BERRIKERIA

i68

ESTANDA

BELLOTA
turning wood

GRUPO **WISCO**

ULMA **Irizar**

Agurra

Honaino iritsi da **CANVAS** metodoaren eta berau osatzen duten 9 parteen inguruko azalpena. Hurrengo lerrootan, horietako bakoitzaren errepassoa egingo dugu.

IDEIAREN atalean ikusi dugu nola susta dezakegun ideien sorkuntza hainbat teknika erabilita; teknika horiek asko lagunduko dizuete zuen proiektuan, bai ideia berri bat identifikatu beharra baldin baduzue, bai dagoeneko existitzen den arazo bati irtenbidea ematea planteatzen baduzue.

Horietako teknika bat da ideia-zaparrada edo brainstorming deritzona, eta inspirazio gisa balio diezagukete gure prestakuntzak, zaletasunek, koadrilak, teknologia berriek eta inguruan gertatzen diren aldaketek ere, adibidez.

Jarraian, CANVAS ereduan zentratu gara; eredu hori 9 piezak osatzen dute, eta horien bitartez, gure ideia proiektu bihurtuko dugu:

Lehenik eta behin, enpresa baten **BALIO-PROPOSAMENA** eta negozio-eredu batean balioa sortzen duten elementuak aztertu ditugu.

Ondoren, gure bezero potentzialak identifikatzeko **MERKATUAREN SEGMENTAZIOARI** heldu diogu; honako galderei erantzun diegu: norentzako sortzen dugu balioa?; zein segmenturi zuzenduko gatzaie?; zenbat bezero izatera irits gaitzke?; zein dira gure bezerorik garrantzitsuenak?

Gure puzzlearen hurrengo pieza **FUNTSEZKO SOZIETATEENA** izan da; enpresa batek itunak egiteko arrazoi anitzak ikusi ditugu.

DIRU-SARRERAK aztertuta, enpresa batek diru-sarrerak sortzeko dituen bideak zein diren ikasi dugu.

Gure puzzlearen hurrengo pieza **KANALAK** eta kanalok osatzen dituzten fase bereizgarriak izan dira; kanalen bitartez, gure bezeroekin harremanetan jartzen gara.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO en.com

Babesleak / Patrocina

IBERDROLA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
AGENCIAN HERRIKOITZETAN
DE KULTURAN
HERRIKOITZETAN
HERRIKOITZETAN

ADEGI

bic**berrilan**

Kolaboratzaileak / Colaboran

Obra Social "la Caixa"

Tknika

Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea

Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras

UNCETA
Fundación de Gestión

SUMOFIC

MICHELIN
Fundación

MYL

Goizper Group
Ikertarian garatzen

EKO REC
ECOLOGIA
RECICLADO y
RECICLO AMBIENTE S.L.

i68

ESTANDA

BELLOTA
Luz y color

GRUPO WISCO

ULMA **Irizar**

BEZEROEKIKO HARREMANEN piezan, haiekin harremanetan jartzeko modu anitzak aztertu ditugu.

Jarraian, **FUNTSEZKO BALIABIDEEZ** hitz egin dugu, eta gure negozio-ereduak funtziona dezan beharrezkoak diren aktibo nagusiak deskribatu ditugu.

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.

Bultzatzailea / Impulsa

EL DIARIO VASCO COM

Babesleak / Patrocinan




EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
HEGALDIA, HERRIKO ENERJIA
ETA KULTURAREN DEPARTAMENTUA
BERRIKERAK, ENERJIA
ETA KULTURAREN DEPARTAMENTUA

ADEGI



Kolaboratzaileak / Colaboran



Tknika



Enpresa aholkulariak / Empresas mentoras























