start innova

Gida, urratsez urrats

Urratsez urratseko gida honek CANVAS taula osatzen duten piezetako bakoitzaren edukiak lantzen eta prestatzen lagunduko dizue; bigarren blokean egin duzuen zirriborrotik abiatuta egingo duzue hori.

BULTZATZAILEA

BABESLEAK

ENPRESA AHOLKULARIAK

KOLABORATZAILEAK

BALIO PROPOSAMENA

- **Ze behar edo arazo konpontzen duzue?**
- **Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?**

Gogoratu:

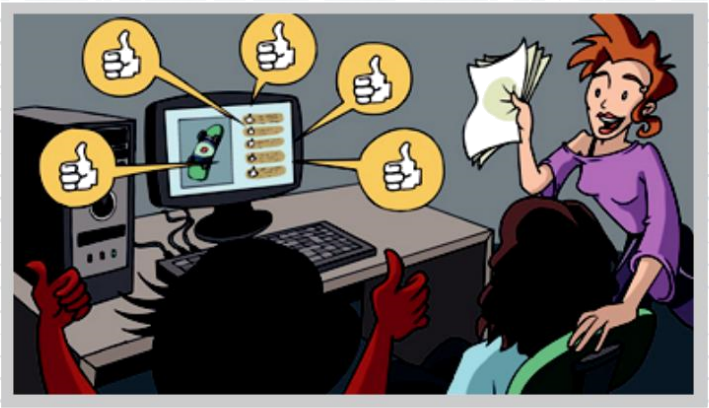
- Bezeroek gure enpresa, produktu edo zerbitzua aukeratzearen arrazoia da, eta lehiakideengandik bereizten gaituena.
- Gure balioa izan daiteke:
  - Kuantitatiboa: adibidez, prezioa
  - Kualitatiboa: adibidez, diseinua
- Lehiakideengandik bereiz gaitezke honakoen bitartez:
  - Berritasuna
  - Prestazioak
  - Pertsonalizazioa
  - Lana erraztea
  - Diseinua
  - Marka/Estatusa
  - Prezioa
  - Arriskuen murrizketa
  - Eskuragarritasuna
  - Erabilerraztasuna

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

- Zuen bezeroei ze arazo konpontzen diezun azaltzea argi eta xeheta-sunez, proiektuaren izaera berritzailea zertan datzan azalduz.
- Zuen bezeroarentzako edo bezero-segmentuarentzako balio-propo-samena definitzerakoan nabarmentzekoak diren faktoreak argi eta garbi deskribatzea (hala nola, prezioa, kalitatea, diseinua, segurta-suna, etab.).

IOIKANen kasu praktikoa:

Gure lagunek beren proiektuarekin eskaintzen duten balioa da diseinu pertsonalizatuak egitea beren bezeroei eskaintzen dizkieten skateetan.





MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

- **Zein da zure bezeroa?**
- **Zein dira bezero horien ezaugarriak?**

Gogoratu:

- Bezeroak dira edozein negozio-ereduren funtsa, haiek gabe ezin baitu enpresa batek luzaro iraun.
- Bezero-talde bat edo hainbat egon daitezke. Beren ezaugarri komunetan oinarrituta taldekatu behar ditugu, beren beharrak hobeto asetzeko.
- Merkatu mota ezberdinak daude, bezeroen segmentazioaren arabera:
  - Merkatu masiboa
  - Nitxoz osatutako merkatua
  - Merkatu segmentatua
  - Merkatu dibertsifikatua
  - Plataforma edo merkatu multilateralak

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

- Defini ezazu argi zein den zuen xede-bezeroa.
- Bezero-segmentuak bereiztea –segmenturik baldin badago–, edo argi justifikatzea ez dagoela segmenturik.

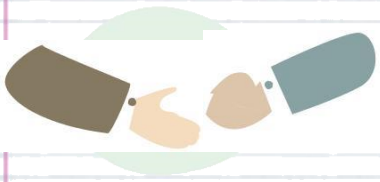
IOIKANen kasu praktikoa:

Long oholen zaleak dira beren xede-publikoa. Honela laburbil daitezke kolektibo horren ezaugarriak:

- Pertsona gazteak
- Diseinuaren esklusibotasuna baloratzen dute



BULTZATZAILEA
BABESLEAK
ENPRESA AHOLKULARIAK
KOLABORATZAILEAK



FUNTSEZKO SOZIETATEAK

- **Zein dira behar dituzuen bazkide eta hornitzaile nagusiak zuen proiektuak funtziona dezan?**
- **Zergatik dira garrantzitsuak guretzako?**

Gogoratu:

- Negozio-ereduak funtzionatzea ahalbidetzen duten hornitzaile- eta bazkide-sareak osatzen dituzte.
- Askotariko arrazoiengatik ezar ditzake itunak enpresa batek:
  - Bere negozio-eredua optimizatzeko
  - Arriskuak murrizteko
  - Baliabideak eskuratzeko

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

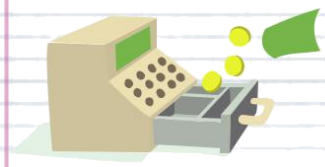
- Proiektua aurrera eramateko funtsezko eragileak, aktoreak edo bazkideak zein diren zehaztea.
- Eragile edo jardule bakoitzaren rola zein den argi eta garbi ezartzea, haien garrantzia lehenetsiz.

IOIKANen kasu praktikoa:

IOIKAN enpresaren funtsezko itunak beren artekoak izan ziren: Bakoitzak funtsezko baliabide bat jarri zuen:

- Ikerrek: webguneak sortzeko gaitasuna
- Ionek: diseinu pertsonalizatuak sortzeko gaitasuna
- Anek: salmentetarako abilezia





DIRU-SARRERAK

• Zenbat eta nola ordaintzeko prest dago zuen bezeroa eskaintzen ari zareten produktuaren edo zerbitzuaren truke?

Gogoratu:

• Garrantzitsua da jakitea zenbat eta nola ordaintzeko prest dauden bezeroak eskaintzen diegunaren truke.

• Funtsean, bi diru-sarrera mota daude:

  • Ordainketa bakarreko diru-sarrerak

  • Ordainketa errepikariak

• Diru-sarrerak sortzeko modu anitzak dauzka enpresa batek:

  • Aktiboen salmenta

  • Erabileragatiko saria

  • Harpidetzagatiko saria

  • Mailegua, rentinga eta alokairua

  • Lizentziak

  • Broker edo komisio bidezko sariak

  • Publizitatea

• Prezioei dagokienez, honela sailkatzen dira:

  • Prezio finkoak

  • Prezio dinamikoak

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

• Zentzuz eta zuhur definitzea zeintzuk diren proiektuaren diru-sarrera nagusiak, proiektuaren diru-sarrera bakoitzaren partaidetzaren portzentajea zenbatekoa izango den haztatuz. Zuen proiektuak hasieran inbertsio handia behar izango balu, zuhurtziaz zenbatetsi behar duzue zeintzuk izango diren hasierako inbertsio horretara bideratutako diru-sarrerak eskuratzeko bideak.

IOIKANen kasu praktikoa:

Aktiboen salmenta da enpresaren diru-sarrera, hain zuzen ere, diseinu esklusiboko long ohol pertsonalizatuak dira beren aktiboak. Gainera, ordainketa bakarreko diru-sarrerak dira.





BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

• Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?

Gogoratu:

• Kanalen bitartez lortzen dugula gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea, gure balio-proposamena helarazteko.

• KANALEN artean, honakoak bereiz ditzakegu:

- Komunikazio-kanalak
- Banaketa-kanalak
- Salmenta-kanalak

• Bezeroarekiko harreman-guneak dira kanalak, eta bost fasez osatuta daude:

- Pertzepzioa
- Ebaluazioa
- Erosketa
- Entrega
- Salmenta ondorengoa

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

• Bezeroarekin edo bezero-segmentu anitzekin harremanetan jartzeko erabiliko dituzuen bide nagusiak deskribatzea.

• Zuen balio-proposamena bezeroari edo bezero-segmentuei banatzeko erabiliko dituzuen bide nagusiak deskribatzea.

IOIKANen kasu praktikoa:

Erabaki zuten Internet zela –webgune baten bitartez– beren bezeroe-kin harremanetan jartzeko komunikazio-kanal egokiena.

On line denda bat da long oholak saltzeko erabiliko duten kanala.

Postaz bidez egingo dute oholen banaketa eta bezeroenganako bidalketa, garraio-enpresen bitartez.



BULTZATZAILEA
BABESLEAK
ENPRESA AHOLKULARIAK
KOLABORATZAILEAK



BEZEROEKIKO HARREMANAK

• Nola erakarriko dituzue bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko dituzue bezero horiek?

Gogoratu:

• Funtsezkoa da argi eta garbi definitzea gure enpresak bezeroekin nolako harremana ezartzea nahi dugun.

• Harreman mota hori izan daiteke pertsonala eta aurrez aurrekoa edo automatizatua, web-aplikazioak edo erantzungailu automatikoak erabiliz. Bezeroekiko harreman mota anitzak daude:

- Laguntza pertsonala
- Laguntza pertsonal eskainia
- Autozerbitzua
- Zerbitzu automatizatuak
- Komunitateak
- eta baterako sorkuntza

• Askotan, produktuarekin lotutako zerbitzuen gaineko ideiak ematen dituzte bezeroekiko harremanek, eta horrek diru-sarrerak sortzen ditu (adibidez, tarifa finko jarraituak, salmenta ondorengo zerbitzuak, etab.)

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

• Bezeroa zuen proposamenari lotuta mantentzeko ze ekintza egingo dituzuen xehatzea.

• Bezeroa zuen negozio-ereduan nola integratu nahi duzuen deskribatzea (adibidez, harpidetzak eginez, elkartzeak, etab.).

IOIKANen kasu praktikoa:

Konbinazio bat egitea erabaki zuten: zerbitzu automatizatua webgu - nearen bitartez, bezeroek beren eskabideak egin ahal izan ditzaten denda fisiko batera joan behar izan gabe, eta bezeroen zalantzak argitzeko bezeroen arretarako zerbitzu pertsonalizatua.



BULTZATZAILEA
BABESLEAK
ENPRESA AHOLKULARIAK
KOLABORATZAILEAK

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

• Zein dira behar dituzuen elementu garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?

Gogoratu:

• Funtsezko elementuak direla enpresa bati ahalbidetzen diotenak bere balio-proposameneko eskaintza garatzea, bezeroengana iristea, haiekin harremanak izatea eta diru-sarrerak sortzea.

• Enpresa baten funtsezko baliabideak honela banatzen dira:

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

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

• Proiektuak arrakasta izan dezan funtsezkoak diren zuen baliabide ukigarri eta ukiezinak (esperientzia, kontaktuak, abileziak…) zein diren xehatzea.

IOIKANen kasu praktikoa:

• Baliabide fisikoak: lanerako garajea, ordenagailua, telefonoa eta diseinuak egiteko materiala.

• Baliabide intelektualak eta giza baliabideak: Ionen sormena, Ikerrek dauzkan informatikako eta webguneak diseinatzeko ezagutzak eta Anek dauzkan salmentetarako eta antolaketarako abileziak.

• Finantza-baliabideak: beren aurrezkiak.



BULTZATZAILEA
BABESLEAK
ENPRESA AHOLKULARIAK
KOLABORATZAILEAK



FUNTSEZKO JARDUERAK

• Zein dira egin behar dituzuen gauzarik garrantzitsuenak zuen proiektuak funtziona dezan?

Gogoratu:

• Funtsezko jarduerak direla enpresa batek egin behar dituen funtsezko jarduerak, bere negozio-ereduak funtziona dezan.

• Funtsean, hauek dira:

  • Ekoizpena

  • Arazoak konpontzea

  • Plataforma edo Sareko jarduerak

• Jarduera batzuk kanpoko enpresen esku utz daitezke, eta beste batzuk ez. Ezin daiteke besteen esku utzi know how (ezagutza) delakoarekin lotutako guztia.

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

• Balio-proposamena sortzeko egin behar diren funtsezko jarduerak eta prozesuak, horien artean lehentasunak ezarriz.

IOIKANen kasu praktikoa:

Bere funtsezko jarduera ekoizpena da, hau da, manufaktura-enpresa bat da, diseinu pertsonalizatuz apaindutako long oholak diseinatzeko, ekoizteko eta entregatzeko betekizunak dituena.
Hala ere, oso garrantzitsua da enpresaren webgunea eta on line denda kudeatzeko, mantentzeko eta sustatzeko jarduera ere.



BULTZATZAILEA
BABESLEAK
ENPRESA AHOLKULARIAK
KOLABORATZAILEAK



KOSTU EGITURA

• Zein dira zuen proiektuaren kosturik garrantzitsuenak?

Gogoratu:

• Edozein proiektu aurrera ateratzeak hainbat gastu egitea eskatzen duela, eta gure enpresa gastu horiei aurre egiteko gai izan behar dela.

• Kostu-egiturek ondorengo ezaugarriak izan ditzakete:

  • Kostu finkoak

  • Kostu aldagarriak

  • Eskala-ekonomiak

  • Hedapen-ekonomiak

• Negozio-eredu batzuek prezio baxuak dituztelako funtziona dezakete; beste batzuek, berriz, duten kalitate-maila handiagatik.

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

• Argi eta garbi zehaztea proiektuaren kostu guztiak, zuzenak zein zeharkakoak, finkoak eta aldagarriak, ekonomikoak edo bestelakoak (esaterako, ingurumen-kostuak edo sozialak).

• Zuen proiektuak hasieran inbertsio handia egin beharra eskatzen badu, beharrezkoa izango da inbertsio horien guztizko kostua zenbatestea.

IOIKANen kasu praktikoa:

Ion, Iker eta Aneren kasuan, bere kostuak minimizatzen saiatu dira.

• Kostu finkoak: oraingoz, kostu finko bakarra dute, webgunearen hostinga; izan ere, Ionen aitak utzitako garaje batean lan egiten dute, eta Ikerrek bere ekipo informatikoa erabiltzen du.

• Kostu aldagarriak: Ionek erabiltzen dituen materialak eta margoak eta erosi behar dituzten oholak, eta horiek duten salmenta-bolumenaren araberakoak dira.



BULTZATZAILEA
BABESLEAK
ENPRESA AHOLKULARIAK
KOLABORATZAILEAK