



## Ideiatik egitasmora

## AURKIBIDEA

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

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

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

## STARTInnova lantaldea

<http://elcorreo.startinnova.com>

# Ideaia



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 ingurune aldaketak.

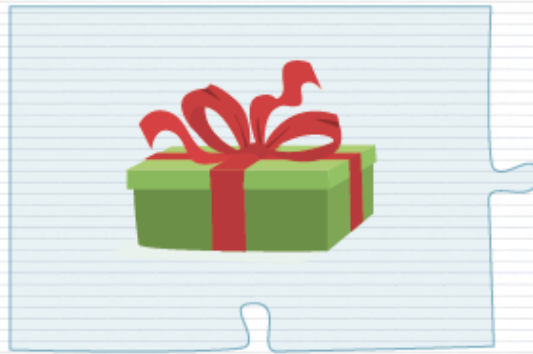
Honako hauek ere lagun diezagukete ideiak sortzen: arrakasta izaten ari diren beste proiektu batzuk arakatzea, beste herrialde batzuetan funtzionatzen duten eta gure inguruan bete gabe dauden prozesu berritzaileak aztertzea eta ezartzea, produktu edo zerbitzuetan berritzea, bete gabe dauden arazo sozialei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

# 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 onura-multzoa 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 handiagoa du.



# Funtsezko elkarteak



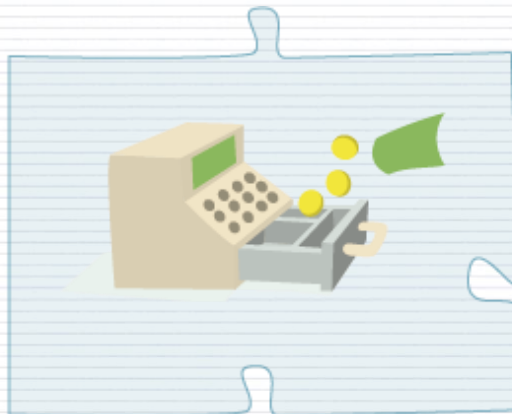
Negozio eredu batek funtzionatzea ahalbidetzen duen hornitzaile eta bazkideen sareak osatzen ditu FUNTSEZKO ELKARTEAK.

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.



Ordainketa 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.



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

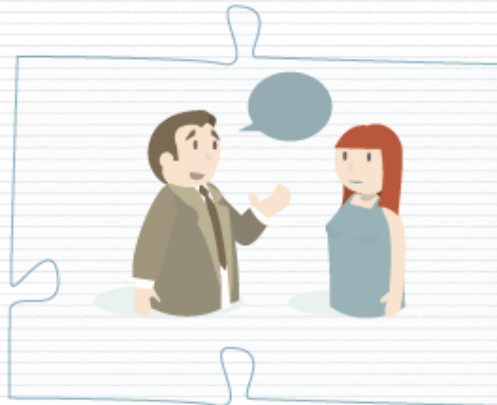
Bi kanal bereizi ditzakegu: a) kanal zuzenak, hots, bitartekariak saihesten dituztenak. Komertzialen talde batek osatutako salmenta indarra edota Internet bidezko online salmenta denda bat izan daitezke, adibidez. b) zeharkako kanalak, hau da, dendak (propioak edota elkartuak) eta dendei handizkako salmenta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

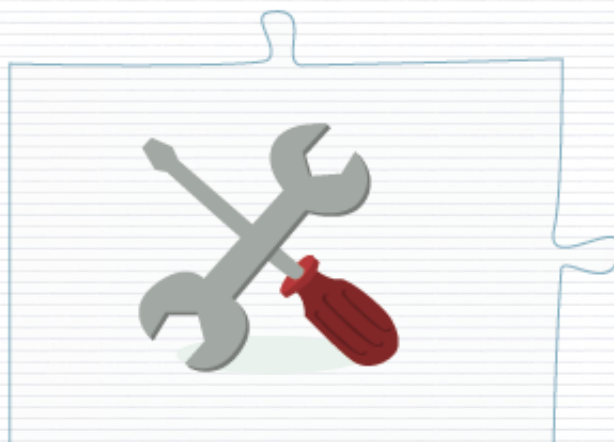


Bezeroarekiko harremanaz mintzatzen garenean, esan beharra dago harreman mota ezberdinak sor daitezkeela aldi berean enpresa baten eta merkatu-segmentu baten artean: Laguntza pertsonala, dedikatutako laguntza pertsonala, autozerbitzua, automatizatutako zerbitzuak, komunitateak eta Sorrera-kidetza.

## 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.

# 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 eredia definitzen dituztenak aztertu behar dira.

## LABURBILDUZ

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



# 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.

# Agurra

Honaino iritsi da **CANVAS** metodoaren eta berau osatzen duten 9 parteen inguruko azalpena. Hurrengo lerrootan, horietako bakoitzaren errepasoa 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 gaitezke?; 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.

**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.

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.