start innova

Hizteqia

BULTZATZAILEA

BABESLEAK

ENPRESA AHOLKULARIAK

KOLABORATZAILEAK

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 batzuengatik 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 dendez ari gara, besteak beste.

Autozerbitzua

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

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

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 lirateke 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 haurtzaindegiak.

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

Beste enpresa batzuen esku utz daitezkeen jarduerak

Kanpoko enpresa batek egin ditzakeen jarduerak, zeregin horietan hobea 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-sarreren fluxua
-Banaketa eta komunikazio kanalak
-Bezeroarekiko harremana
-Funtsezko baliabideak
-Funtsezko jarduerak
-Kostuen egitura

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

D _ _ _ _ _ _

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.

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

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 konpetentziak 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.

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

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

Baliabide berdinak produktu bat baino gehiago egiteko erabiltzen dituen empresa eredua.

Hobetzeko aukera

Produktu edo zerbitzu batek dituen hobetzeko aukerak.

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

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 berritu edo ordezkatu ahal izatea, enpresak bere jarduera mantendu nahi badu.

K

Kanal zuzenak

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.

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

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.

Kostuen-egitura

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

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

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.

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

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 neurrira 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.

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

N_ _ _ _ _ _

Negozio berriak sortzeko Enpresen arteko Elkarteak, 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 hedatzearren enpresak elkartu egiten direnean, kostuak murriztea bilatu ohi dute, eta horrek azpikontratatzera edo azpiegiturak konpartitzera eraman ohi ditu.

Outsorcing edo externalizazioa

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

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

P_ _ _ _ _ _ _

Personalizazioa

Modu honetako produktu eta zerbitzuak bezero bati edo bezeroen segmentu baten beharrizan espezifikoei 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.

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

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-kidetza

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

T _ _ _ _ _ _

U _ _ _ _ _ _

X _ _ _ _ _ _

Y _ _ _ _ _ _

BULTZATZAILEA BABESLEAK ENPRESA AHOLKULARIAK KOLABORATZAILEAK

Z _ _ _ _ _ _ _

Zeharkako kanalak

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

Zerrendako prezioa

Produktu edo zerbitzuen zerrendetako precio finkoa.

BULTZATZAILEA
BABESLEAK
ENPRESA AHOLKULARIAK
KOLABORATZAILEAK