



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 gaitzke honakoen bitartez:

• Berritasuna	• Marka/Estatusa
• Prestazioak	• Prezioa
• Pertsonalizazioa	• Arriskuen murrizketa
• Lana erraztea	• Eskuragarritasuna
• Diseinua	• Erabilerraztasuna



Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

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



IOIKANen kasu praktikoa:

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



IMPULSA



PATROCINAN



EMPRESAS MENTORAS



COLABORAN





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
 - Nitxo 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 eskusibotasuna baloratzen dute





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



IMPULSA

EL CORREO

PATROCINAN

Sabadell
Estor chubis estés

Bilbao

EURO INIABILARITZA
GOBIERNO VASCO

EMPRESAS MENTORAS

ARRAZOEN
ALERTAN
SERBIZIOA

A

Protección de Datos
Autorización de Tratamiento

Industria
Agencia

BRIDGESTONE

Lurpelan

MICHELIN
Fundación

Getxo
BIZKAIA

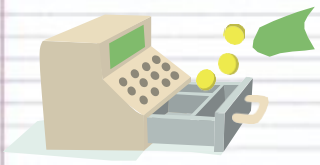
arm
robotics

Sestao lan

COLABORAN

Tknika
SERVICIOS DE INGENIERIA Y SISTEMAS

Universidad del País Vasco
Orduñabizkaia



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
 - Mailegua, rentinga eta alokairua
 - Erabileragatiko saria
 - Lizentziak
 - Harpidetzagatiko saria
 - 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 eskusiboko long ohol personalizatuak dira beren aktiboak. Gainera, ordainketa bakarreko diru-sarrerak dira.



IMPULSA

EL CORREO

PATROCINAN

Sabadell
Estar donde estás

Bilbao

FORUM INNOVATION
FORUM INNOVATION

EMPRESAS MENTORAS

AKTIBOEN SALMENTA

BRIDGESTONE Lurpelan

ARM

Getxo

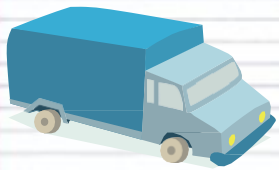
arm
robotics

Sestao lan

COLABORAN

Tknika

ARM



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 bezeroekin 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.



IMPULSA

EL CORREO

PATROCINAN

Sabadell
Estar danda estés

Bilbao

ELIUNO INJANERITZA
SERBIZIO VASCO

EMPRESAS MENTORAS

A

BRIDGESTONE

lurpelan

Getxo

arm
robotics

Sestao

Tknika

COLABORAN

Ute

Ute

Ute

Ute

Ute



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.)

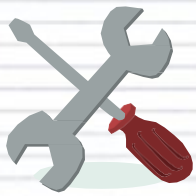
 **Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:**

- 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 praktikoak:**

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





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: Ioneren sormena, Ikerrek dauzkan informatikako eta webguneak diseinatzeko ezagutzak eta Anek dauzkan salmentetarako eta antolaketarako abileziak.
- Finantza-baliabideak: beren aurrezkiak.



IMPULSA



PATROCINAN



EMPRESAS MENTORAS



COLABORAN





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 gutzia.



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.



IMPULSA

EL CORREO

PATROCINAN

Sabadell
Estar darré estés

Bilbao

EURO JIRUNAKITIA
GOBIERNO VASCO

EMPRESAS MENTORAS

RESERVEN
FUNDACIÓN

A

Partenariatuak

Partenariatuak

Partenariatuak

Partenariatuak

Partenariatuak

BRIDGESTONE

lurpelan

Acción

Fundación

Getxo

arm

arm

arm

arm

arm

arm

arm

arm

arm

arm

arm

arm

arm

arm

arm

COLABORAN

Tknika

arm

arm

arm



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 zenbatetzea.



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 arabera dira.



IMPULSA



PATROCINAN



EMPRESAS MENTORAS



COLABORAN

