

Negozio-plan zehatza garatzea, ikuspegia, xedea, helburuak, estrategiak, merkatuaren azterketa eta finantza-proiekzioak bilduko dituena.

Kalitate handiko produktu bat eskaintzea, xede-merkatuaren beharrak edo arazoak asetzeko.

Merkatuaren ikerketa sakona egitea, bezeroen beharrak, lehia eta merkatuaren joerak ulertzeko.

Eragiketak hasierako epe batean hasi eta mantentzeko behar adina diru dagoela ziurtatzea, hasierako kostuak eta finantza-proiekzioak kontuan hartuta.