



OINARRIZKO BALIABIDEAK

1. **KAPITALA** → Gure kapitala 2.840.000 €-koa izango da
2. **DIRULAGUNTZAK** → Enpresa sortzeko garaian, hainbat diru laguntza jaso ditzazkegu:
 - ❖ **SPRI (Eusko Jaurlaritza):** Ekintzaileentzako 5.000 € - 30.000 € lortu ditzazkegu diru laguntza lortzerakoan.
 - ❖ **Foru Aldundiak:** Bizkaian eta Gipuzkoan 3.000 € - 25.000 € artean lortu ditzazkegu, proiektuaren arabera.
 - ❖ **ENISA Kredituak:** Espainiako Gobernuak 25.000 € - 300.000 € bitarteko mailegu abantailatsuak eskaintzen ditu.
 - ❖ **Udalak:** Bilbon, Donostian eta Gasteizen 1.000 € - 10.000 € bitarteko diru laguntzak ematen ditu.
3. **CROWDFUNDING-a** →

Dirurik ez duen norbaitek ideia ona duenean, ideia hori aurrera eramateko beharrezko baliabideak lortzeko webgune batean aurkezten du. Webgune horretan, edozeinek proiektua babestu eta diru ekarpen bat egin dezake, ideia interesgarria edo erabilgarria dela iruditzen bazaio. Honela, pertsona askoren ekarpen txikiak batuz, beharrezko finantzaketa lortzen da ideia sortzeko.

Crowdfunding mota desberdinak daude.

Crowdfunding-a lau fase nagusitan banatu ohi da, kanpainak arrakasta izan dezan eta proiektua finantzatzea lor dadin:

1. Prestatzeko fasea edo kanpaina aurrekoa

Dena planifikatzean datza. Proiektuaren sortzaileak ondo definitu behar du zein den haren helburua, zenbat diru behar duen eta finantzatzaile posibleen arreta nola erakarriko duen. Argiago azaltzeko, bideoak eta argazkiak gehitzen dituzte.



2. Kanpaina abiaraztea

Fase honetan, proiektua crowdfunding plataforman argitaratzen da (Kickstarter edo GoFundMe, adibidez), mundu guztiak idearen berri jakin dezan. Sare sozialen bidez publizitatea egiten dute, eta ahalik eta pertsona gehienengana iristen saiatzen dira. Lehen diru sarrerak hemen hasten dira.

3. Jarraipen-fasea

Kanpainak aurrera jarraitzen duen bitartean, sortzaileak gaiaren iguruan informazio gehiago eman behar du. Finantzatzaileei eskerrak ematen dizkie, aurrerapena eguneratzen du, eta jende gehiagok parte hartzeko kanpaina partekatzen jarraitzen du. Interesari eustea eta pertsona gehiago motibatzea da haren helburua.

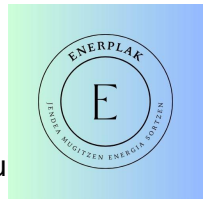
4. Ixteko eta entregatzeko fasea

Kanpainak beharrezko finantzaketa lortzen badu, proiektua martxan jarriko da eta finantzatzaileei proiektuak aurrera nola egiten duen jakinarazten die sortzaileak. Helburua lortzen ez bada, dirua itzultzen zaie finantzatzaileei.

Fase bakoitzak bere funtzioa du azken helburua lortzeko: funtsak biltzea eta proiektua babestu zutenekin emandako hitza betetzea.

4. **INBERTSOREA** → Gure inbertsore garrantzitsu bat Innovatech Ventures izango da. Haiek proiektu txikiak babesten dituzte, batez ere teknologiarekin zerikusi zuzena dutenak. Beraz, gure enpresarekin bat dator.
5. **BANKUARI MAILEGUA ESKATU** → Bankuek maileguak eskaintzen dituzte proiektuak finantzatzeko. Banku-mailegu baten bidez, interes-tasa bat ordaindu behar da. Bankua maileguak eman baino lehen baldintza batzuk jartzen ditu. Gainera, mailegu-emaile askok zenbait kapital propio izatea eskatuko dute negozioan inbertitzeko.

Gure enpresa finantzatzeko hainbat diru laguntza jaso ditzake. Gainera, inbertsorearen laguntza edukiko dugu, gure proiektuaren zati handiena finantzatzeko duena eta gainerako gastuak sortzaileen artean banatzeko ditugu. Hasieran,



mailegurik ez eskatzea pentsatu dugu, gure aurrezkiekin nahiko dela uste dugu baina arazoren bat izanez gero, mailegu bat eskatzeko prest egongo ginateke.