

# Aurreproiekturako gidonia

**Proiektuaren izena:**

**Sustatzaileak:**

**Harremanetarako datuak: Izena:**

**Abizenak:**

**Telefono-zenbakia:**

**E-posta:**

## **OHARRA:**

Aurreproiekturako gidoni honen xedea da hausnartzen laguntzea zure etorkizuneko enpresa abiarazteko landu behar dituzun alderdi giltzarrien inguruan. Argi dituzun ataletan, erantzun ahalik eta xehetasun handienaz, eta bidaliezaguz: harremanetan jarriko gara osatzen laguntzeko eta zure ideia errealitate bihurtzeko. Ez zaude bakarrik, EGAGZ Txorierri bidelagun duzu zure enpresa sortzeko.

## 1. Ideia eta talde sustatzailea

- Azaldu nola sortu zen ideia eta zergatik sortu nahi duzun enpresa.
- Azaldu nor den ideiarene sustatzailea edo sustatzaileak, zein diren zuen CVak, eta eskarmenturik ote duzuen jardueran eta/edo enpresa-kudeaketan.

## 2. Enpresaren jardura

- Deskribatu labor gauzatuko duzun jardura: zer saldu/ekoitzi nahi den, zein beharizani erantzuten dion, zein abantaila dituen gainerakoekin alderatuta...
- Deskribatu produktua ekoizteko edo zerbitzua emateko faseak, erabilitako teknikak, behar diren tresnak eta makineria, produktua/zerbitzua egiteko lehengaiak (prezioa, kantitatea...), faseren bat beste enpresaren batekin azpikontrata ote daitekeen...
- Adierazi non egongo den enpresa, eta zergatik; lokala beharko duzun, lokala ote duzun, eta obra edo baimen berezirik behar duen.
- Azkenik, adierazi noiz aurreikusten duzun jardura abiaraztea.

## 3. Merkatuaren analisisa

### 3.1. Jardueraren sektorea

- Deskribatu kide izango zaren eta lehiatuko zaren jardura-sektorearen ezaugarriak.

### 3.2. Bezeroak

- Deskribatu zein bezero-motarekin lan egingo duzun (kontsumitzaileak zuzenean, enpresak, administrazioak.... Adierazi, adibidez: enpresaren tamaina, zein esparru geografikotan jardungo duzun, sexua, adina, baliabideak, gustuak...).

### 3.3. Lehiakideak

- Deskribatu zure lehiakideak: nor diren, non dauden, nola egiten duten lan, zein zerbitzu/produktu eskaintzen dituzten, zein ahulgune eta indargune dituzten, zein prezio-oren truke saltzen duten, zein tamaina duten...

## 4. Marketin-mixa

### 4.1. Produktu- eta prezio-politika

- Deskribatu xehetasun handiz zure enpresaren jardura-ildoak eta eskaini/salduko diren produktu/zerbitzuak.
- Adierazi zein prezio pentsatu duzun zuren produktu/zerbitzuetarako, alderatu lehiakideen prezioekin, eta azaldu nola zehaztu dituzun prezioak.
- Enpresa hornitzaileak behar badituzu salduko dituzun produktuak hornitzeko, adierazi horien inguruko informazioa: izena, prezioak, emateko epeak, itzultzeak, biltegiatzea...

## 4.2. Komunikazio-politika

- Enpresaren izena eta logotipoa pentsatu badituzu, azaldu itzazu eta eman xehetasunak.
- Azaldu zein bitarteko erabiliko dituzun zure negozioa sustatzeko (txartelak, web orria, ibilgailuak errotulatzeko, gizarte-sareak, aldizkariak. Páginas Amarillas...), eta noiz erabiliko dituzun.

## 4.3. Banaketa-politika

- Pentsatu duzu nola heldu zure bezeroengana?. Sakon azaldu zein den zure banaketa-bidea (salmenta zuzena, handizkako salmenta, on-line salmenta, banatzaileak, handizkariak...).

## 5. Antolaketa eta giza baliabideak

- Enpresa antolatzeko unea da:
  - Bazkideei dagokienez: azaldu nork emango duen alta autonomo gisa, eta zein den proiektuan izango duten inplikazio-maila.
  - Langileak behar izateari dagokionez: adierazi langileak kontratatzea aurreikusten al duzun (noiz, zereginak, soldata, kontratu-mota...).
  - Azkenik, eman xehetasunak enpresaren oinarritzko lan-arloei buruz: nor izango den arlo bakoitzaren arduraduna, zein zeregin/erantzukizun izango dituzten, soldatak, ordutegiak...

## 6. Legezkatzea

- Azaldu zein forma juridiko hautatu duzun enpresarako, eta zergatik aukeratu duzun.
- Horien berri baldin baduzu, zehaztu enpresa sortu eta jardura abiarazteko egin behar diren urratsak.
- Adierazi jarduerari zuzenean aplikatu beharreko araudirik ba ote dagoen.

## 7. Analisi ekonomiko-finantzarioa

### 7.1. Egin beharreko inbertsioak

- Ziurrenik, zenbait inbertsio egin beharko dituzu jardura abiarazteko. Jarraian, xehetasunez adierazi zein inbertsio aurreikusten dituzun jardura abiarazteko, eta baldin badakizu, aipatu kostua:
  - Lokala erostea, makineria eta tresneria, garraio-ekipoak, altzariak, ekipo informatikoak, aplikazio informatikoak...
  - Hasieran ezartzeko gastuak: markak eta merkataritza-izenak erregistratzea, irekitzeko lizentziak, web orriaren ostatua, publizitatea jardura hasi aurretik, egokitze obra, obra-proiektua, arkitektoen gastuak, erregistroak, fidantzak lokala alokatzeagatik...
  - Lehengaiak erostea, saltzeko lehen produktu-sorta erostea...
  - Eraketa-gastuak: notariotza, erregistroak, irekitzeko tasak...

## 7.2. Gastuen aurreikuspena

- Jarduera oro abiarazten denean, zenbait gastu egin behar dira nahitaez. Hala, adierazi jarraian zein gastu aurreikusten dituzun hilean jarduera garatzeko, eta baldin badakizu, kostua bai:
  - Alokairua, aholkularitza, argindarra, ura, telefonoa, aseguruak, alarmak, zergak, soldatak, gizarte-aseguruak, publizitatea, konponketak eta mantentze-lanak, garrarioa, dietak, bulego-materiala, kreditua irekitzeko gastuak, amortizazioak, maileguaren hileko kuota (interesak + amortizazioa), royaltyak eta lizentziak, udal-zergak eta -tasak, garbiketa, banku-zerbitzuak...

## 7.3. Finantzazioa

- Amaitzeko, pentsatu duzu zenbat diru behar duzun zure negozioa abiarazteko?
  - Zenbat jarriko dute bazkideek?
  - Zenbat eskatu behar diezu finantza-erakundeei?
  - Hornitzaileen finantzazioa izango duzu? Zein baldintzatan?
  - Laguntzak eta diru-laguntzak jasotzeko eskubidea duzu enpresa sortzeagatik?