

BIDERAGARRITASUN PLANA

1. NEGOZIO IDEIAREN JATORRIA ETA MOTIBAZIOA

- Ideiaren jatorria; proiektuaren istorioa azaldu
- Sustatzaile taldearen jatorria
- Ideia hau izatearen arrazoia

1.1 Lortu nahi diren helburuak

- Helburu pertsonalak
- Enpresa helburuak

2. SUSTATZAILEAK (datuak sustatzaile bakoitzeko bete behar dira)

- DATU PERTSONALAK (Izena, Abizenak, NAN, Helbidea, Udalerria, Jaiotze data, Telefono zenbakia)
- IKASKETA PRESTAKUNTZA
- LAN ESPERIENTZIA (Enpresa, Datak, Egindako lanak, Epeak)
- LANGABEZIAN EMANDAKO EPEALDIA

3. ENPRESAREN JARDUERA

3.1 Garatu beharreko jardueraren deskribapena

- Eskaini behar diren produktu eta zerbitzuak
- Produktuaren fabrikazioaren ezaugarri teknikoak edo zerbitzua eskaintzeko modua
- Gure zerbitzu edo produktuak eskaintzen dituen abantailak konpetitiboak merkatuan daudenekin alderatuz
- Eskainitako produktu eta zerbitzuei esker asetuko diren beharrak
- Bilakaera aukerak

3.2 Negozioaren kokapena

- Negozioa kokatuko den udalerriaren izena eta inguratzen duen eremuaren deskribapena
- Aukeratutako kokalekuaren arrazoia
- Lokalaren azalera eta bere banaketa

- Lokalaren eskuraketa modua : Alokairua (prezioa, kontratuaren iraupena, erosteko aukera?,...); Erosketa (prezioa, finantzaketa modua...); Negozio eskualdaketa (prezioa, kontratuaren iraupena, finantzaketa modua...)

4. MERKATUAREN ANALISIA

4.1 Sektorearen analisia

- Merkatuaren gaurko egoera eta bere etorkizuneko joera
- Merkatu honetan eragin dezaketen aldaketa sozialak, demografikoak, teknikoak, ekologikoak, ekonomikoak...
- Garaiko edo urte osoko produktua edo zerbitzua den

4.2 Bezeroaren analisia

- Zerbitzua edo produktua zein bezero motari eskainia izango den; kontsumitzailearen ezaugarriak adierazi; kontsumo ohiturak...
- Bezeroak, eskainitako produktu eta zerbitzuekiko espero dutena
- Bezeroak erosketa prozesuan erabakiak hartzeko orduan kontuan izandako ezaugarriak (prezioa, kalitatea, banaketa modua, zerbitzua...)
- Produktu edo zerbitzu mota hauekiko bezeroek duten leialtasuna
- Kobranta epea

4.3 Lehiakideen analisia

- Lehiakideen deskribapena eta euren kokapena
- Konpetentziak eskainitako produktu edo zerbitzuen ezaugarriak (prezioak, kalitatea, banaketaren eraginkortasuna, merkatu kuota...)
- Gure produktu edo zerbitzuak eskaintzen duen abantaila bereizgarria
- Konpetentziaren puntu sendoak eta ahuleziak

4.4 Hornitzaileak

- Zeintzuk izango diren nire hornitzaileak eta euren kokapena
- Hornitzaile aukera zabala edo gutxi batzuekiko menpekotasuna izango dut?
- Hornitzailez aldatzeko orduan arazorik bai?
- Ordainketa epeak

4.5 AMIA analisia

☐ Kanpoko analisia

- **Aukerak** (Enpresaren abantaila bereizgarriak edo enpresaren errentagarritasuna handitu dezaketen puntuak)
- **Mehatxuak** (Estrategia baten ezarpenean oztopoak suposatu, eraginkortasuna murriztu, arriskuak handitu edota itxarondako sarrerak gutxitu dezaketen kanpoko indarrak)

☐ Barne analisia

- **Ahuleziak** (Enpresaren estrategiaren garapena mugatzen dituen puntuak)
- **Indarguneak** (Aukerak ustiatzeko erabilgarriak izan daitezkeen ahalmenak, baliabideak edota abantaila konpetitiboak)

5. MARKETING POLITIKA

5.1 Produktu/Zerbitzuaren politika

- Eskainiko den produktuaren zehazpena eta familia edo negozio lerroen arabera sailkapena
- Eskainiko den zerbitzu edo produktuaren abantaila bereizgarriak

5.2 Prezioen politika

- Prezioak ezartzerako orduan kontuan izandako irizpideak (lehiakideen prezioak, kostuak, merkatua ordaintzeko prest dagoen prezioa...)
- Eskainiko diren zerbitzu edo produktuak familien arabera sailkatu eta dagozkien kostu eta salmenta prezioak ezarri

5.3 Komunikazio politika eta promozioa

- Enpresaren izena.
- Irudi korporatiboa eta logotipoa
- Publizitatea egiteko erabiliko den bitartekoa eta batezbesteko zenbatekoa (egunkariak, irratia, aldizkariak, triptikoak, txartelak...)
- Aukeratutako bitartekoen talka gainontzekoekin alderatuz
- Fidelizazio politika

5.4 Banaketa politika

- Erabiliko diren banaketa kanalak (txikizkako edo handizkako banaketa, bilegitzailea, banatzailea, korreoz egindako salmentak...)
- Salmenta zuzenaren kasuan espazioak banatzeko modua, produktuen antolaketa...

6. PERTSONAL EREMUA

- Enpresaren izaera juridikoa
- Kontratatuko diren langile kopurua, lanpostuen deskribapena, kontratu mota eta soldata gordinak
- Hurrengo hiru urteetan egingo diren kontratazioen aurreikuspenak eta pertsona hauek izan beharko dituzten ezaugarriak

7. EKOIZPEN EREMUA

- Gehienezko produkzio kopurua.
- Eskaera bat enpresan sartzen den momentutik zerbitzatu arte jarraitu beharreko prozesua

8. ITXARONDAKO DIRU SARRERAK

- Hilabetero espero diren diru sarreraren aurreikuspena
- Hilabete onak, erdizkakoak eta txarrak zeintzuk izan daitezkeen adierazi

9. GASTU OROKORRAK

- Hilabetero aurreikusten diren gastuen zerrenda:
 - Sustatzailearen soldata
 - Sustatzailearen Gizarte Segurantzza
 - Langilearen soldata
 - Alokairua
 - Aholkularitza
 - Zergak
 - Aseguruak
 - Hornidurak (ura eta argindarra)
 - Telefonoa
 - Mantentzea
 - Dietak
 - Bidaiak
 - Besteak

10. INBERTSIOAK

— Aurreikusten diren inbertsioen zerrenda

- Lur saila
- Lokala
- Makinaria
- Lokalaren egokitzapena
- Altzairuak
- Informatika ekipoak
- Garraiorako elementuak
- Fidantza
- Besteak

11. FINANTZAKETA

— Inbertsioen finantzaketan erabiliko diren baliabideak

- Norbere baliabideak
- Mailegua (Zenbatekoa, Epea, interes tasa, Bankua)