

Enpresa Planaren gida

Sarrera

Hautagai den enpresak bere proiektuarekin lotutako enpresa plan oso bat aurkeztu beharko du.

Jarraian, orientazio modura bada ere, horrelako enpresa-planetan azaldu ohi diren atal eta edukiak zerrendatu dira, baina berrikuntza teknologikoari eta enpresari buruz honen antzeko edukiak dituzten beste enpresa-plan batzuk ere onartuko dira.

Era berean, gomendatzen da enpresak bere jarduera eta ibilbidearen laburpen bat eranstea, Sarien Epaimahaiak aurkeztutako proiektua bere testuinguruan kokatu ahal izan dezan.

Aurkibidea

- 1.- Egikaritza laburpena.
- 2.- Produktua/Zerbitzuak.
- 3.- Ingurunea.
- 4.- Merkatua.
- 5.- "Produktua-Merkatua Parearen" definizioa.
- 6.- Helburuak eta Estrategia.
- 7.- Merkaturatzea.
- 8.- Erosketak – ekoizpena - biltegiatzea – igorpenak.
- 9.- Antolaketa eta egitura.
- 10.- Inbertsio-plana
- 11.- Ekonomiko-Finantzario plana.
- 12.- Sintesia eta ondorio orokorrak.

1.- Egikaritza laburpena

Laburpen honek gehienez ere orri bi izan behar ditu eta "Enpresaren sorrera eta berrikuntza teknologikoaren" alderdiak azpimarratu beharko ditu.

2.- Produktua/Zerbitzuak

- Produktuaren deskribapen zehatza.
 - Deskribapen fisikoa.
 - Ezaugarri teknikoak.
 - Funtzionamendua.
 - Erabilera edo erabilgarritasuna (zer beharri erantzuten dio?).
- Produktuari zer beste erabilera ematen zaio?
- Egungo egoera eta bilakaera-perspektibak.
- Proiektuaren xede den produktuaren esparruko teknologia.
- Merkaturatu behar den produktuaren eta merkatuan gaur egun dauden horren antzeko beste produktuen artean konparazio-ikerketa bat egitea:
 - Kualitatiboki (alde onak eta alde txarrak).
 - Bezero izan daitezkeen beharrekiko.
 - Eboluzio-ikuspegiarekin (moldagarritasuna, hobetzeko aukerak eta abar), eta produktuak izan dezakeen bizitza-iraupena.
- Beharrezkoa izango balitz, lizentziak ustiatzeko kontratuen baliotasuna, bai eta/edo "Know-howarena" eta babes juridikoarena (patenteak) ere.
- Aurrerabidearen lehen lerroan mantentzeko aurreikusi behar diren I+Gko ahaleginen eta kostuen ebaluazioa.
- Kostu-prezioa:
 - Kostu-prezioaren behin-behineko zehaztapena.
 - Honako faktore hauek kostu-prezioan duten eragina:
 - ✓ Lehengaiek eta/edo eskuratu beharreko piezek.
 - ✓ Azpikontratazkoak.
 - ✓ Soldatek eta lansariak.
 - ✓ Amortizazioek, finantza-kargak, egozpenek, gastu orokorrek.
- Produktua zenbateraino egokitzen den orain eta etorkizunean balizko eskaera horretara zehaztea, gaur egun dagoen eta etorkizunean izango den lehia kontuan izanik.
- Enpresa berriak produktuarekiko duen zaugarritasun-maila zehaztea.

3.- Ingurunea

- Inguruneko faktoreak, negozioen eta aukeretan norabidean eragiteko gaitasuna izan dezaketenak (araudiak, sektoreko legeekin lotutako faktoreak eta abar).
- Inguruneko faktoreekin lotutako zaurgarritasun-maila.

4.- Merkatua

- Merkatu globala edo osoa zehaztea (metageografikoa kontuan hartuta) bolumen eta balio aldetik, beharren eta eskaera potentzialaren banaketa bezero-motaka egiten dela.
- Ezarritako prezioen bai eta/edo eskura daitezkeen maila zehaztea produktuen ezaugarrien arabera.
- Dagoen lehiaren eta egon daitekeenaren azterketa:
 - Ekintza-eremua.
 - Merkatu-zatiak.
 - Merkataritza-politika, sustapenerako salmenta-teknikak.
 - Prezioen politika.
- Guztizko merkatuaren edo merkatu globalaren bilakaera eta intzidentziak:
 - Beharren eta eskaeraren bilakaera (kalitate eta kantitate aldetik).
 - Merkatuaren bezero-mota.
 - Eskaerari buruzko beste puntu garrantzitsu batzuk.
 - Urtarokotasuna.
 - Derrigorrezko banaketa-mota.
 - Kontsumitzaileen funtsezko motibazioak.
- Eskaintzaren bilakaera (kalitate eta kantitate aldetik):
 - Eskaintzaren ezaugarri orokorrak.
 - 2 edo 3 lehiakide nagusi.
 - Tamaina.
 - Salmenta-kopurua.
 - Merkatu-kuota.
 - Produktuen ezaugarriak.
- Intzidentziak merkataritza-jardunetan eta prezio-mailetan
- Enpresa berriarendako arriskuen ebaluazioa, merkatuaren eta lehiaren bilakaeraren arabera.

5.- "Produktua-Merkatua Parearen" definizioa

6.- Helburuak eta Estrategia

- Enpresaren filosofia orokorra definitzea.
- Bost urterako helburu orokorrak eta politika eta helburu horiek lortzeko zenbait alternatiba aztertu ondoren aplikatu beharreko estrategia orokorrak zehaztea.

7.- Merkaturatzea

- Enpresa berriaren merkaturatze-estrategia eta -politika.
- Prezio-politika:
 - Produktuen prezio-maila.
 - Lehiakideekiko zer egoeratan dagoen.
- 3 urterako helburu kualitatiboak eta kuantitatiboak:
 - Merkatu-zatia, bolumen eta balio aldetik.
 - Diru-sarreraren aurreikuspena bezero-motaren arabera, eta, beharrezkoa izanez gero, baita eskualdearen arabera ere.
- Salmenta-teknikak, salmentaren antolaketa, esku-diru propioak (kantitatea, kalitatea), banaketa-bideak, aurrekontuak.
- Publizitatea, sustapena, harreman publikoak, estrategiak eta aurrekontuak.
- Enpresa berrirako arriskuen ebaluazioa erabakitako merkataritza-estrategia zehatzen eta merkataritza-politikaren nahiz erabilgarri dauden aurrekontuen arabera; betiere, lehiakideengandik espero daitezkeen erantzunak eta haien bitartekoak kontuan hartuta.

8.- Erosketak - ekoizpena - biltegiatzea - igorpenak

- Erosketa-politika (azpikontratazkoa barne), erosketa-funtzioaren antolaketa (hornigaien harrera eta kalitate-kontrola barne), aurrekontua:
 - Erosketen proportzioa salmenta-zifretan.
 - Hornitzaile-kopurua, haien izenak eta hornitzaile garrantzizkoenen pisu erlatiboa (erosketa guztien %).
 - Jardueraren azpikontratazkoan duten zatia zehaztea, bai eta zati horren ehunekoaren bilakaera ere.
 - Azpikontratatuak lan-mota. Zergatik?
 - Hornitzaileen eta azpikontratatuak ordainketa-baldintzak.
- Lokalak/tailerrak, ekipoak, ekoizpen-teknikak, ekoizpenaren antolaketa eta kontrola (sekuentziak, ordenamendua, erritmoak, denborak, etekinen kontrola eta kalitatearena, planifikazioa eta abar), aurrekontua.
- Hornigaiak biltegiatzeko eta kudeatzeko sistema, aurrekontua.

- Igorpen teknikak eta igorpen zerbitzua, aurrekontua.
- Mantentze-aurrekontua (barne-mantentzearen zerbitzuarekin edo zerbitzurik gabe)
- 3 urterako behin-behineko kostu-prezioa, merkataritza-helburuetan oinarrituta
- Enpresako ekoizpenari atxikitako arriskuen ebaluazioa egingo da, oro har.

9.- Antolaketa eta Egitura

- Organigrama/langileak, zerbitzuka.
- Lanen eta arduren definizioa, bai eta eginkizun bakoitzaren arduradunaren profilarena ere.
- Ahalmenak.

10.- Inbertsio Plana

- Inbertsioak, aktibo finko materialetan.
- Inbertsioak, aktibo inmaterialen.
- Makineria.
- Instalazioak.
- Pabiloiak.
- Tresneria.
- Garraio-elementuak.

11.- Ekonomiko-Finantzario plana

- Hiru urterako salmenten aurreikuspena.
- Hiru urterako aurreikusitako ustiapen-kontua.
- Finantza-etekinak eta -bitartekoak.
- Beharrezko funtzionamendu-funtsak eta funts propioak.
- Inbertsio-kredituak eta funtzionamendu-kredituak (epe motzera eta luzera).
- Errentagarritasun-atalasea zehaztea.
- Diruzaintza-aurrekontuak.
- Finantza-arriskuak.
- Diruzaintzako zaurgarritasun-indizea.
- Finantza-etekineko zaurgarritasun-indizea.
- Hiru urterako aurreikusitako balantzeak.

12.- Sintesia eta ondorio orokorrak

- Arrakastaren faktore giltzarriak.
- Faktore giltzarri horiekiko indarguneak eta ahulezia.
- Ekintza orokorreko planak.