

Bideragarria da?

Bideragarritasun planak zure negozio ideiarri buruz erreflexio bat egiten lagunduko dizu. Jarraian, bideragarritasun planaren puntu garrantzitsuenak jasotzen dituen eskema aurkezten dizugu.



“Bideragarritasun plana aztertzeke garaian atal ezberdinak objetiboki aztertu beharko dira.”

BIDERAGARRITASUN PLANA

1. NEGOZIO IDEIAREN JATORRIA ETA MOTIBAZIOA

- Ideiaren jatorria; proiektuaren istorioa azaldu
- 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 ESPERIENZIA** (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 markatuan daudenekin alderatuz
- Eskaintako produktu eta zerbitzuei esker asetuko diren beharrak

3.2 Negozioaren kokapena

- Negozioa kokatuko den udalerraren 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 analisisa

- 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 Bezeriaren analisisa

- 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
- Kobrantza epea

4.3 Lehiakideen analisia

- Lehiakideen deskribapena eta euren kokapena
- Konpetentziak eskaintako 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 strategiaren 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 araberako 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

- Publizitatea egiteko erabiliko den bitartekoa eta batezbesteko zenbatekoa (egunkariak, irratia, aldizkariak, triptikoak, txartelak...)
- Aukeratutako bitartekoen talka gainontzekoekin alderatuz

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

- Eskaera bat enpresan sartzen den momentutik zerbitzatu arte jarraitu beharreko prozesua

8. ITXARONDAKO DIRU SARRERAK

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

9. GASTU OROKORRAK

- Hilabetero aurreikusten diren gastuen zerrenda:
 - Sustatzailearen soldata
 - Sustatzailearen Gizarte Segurantza
 - 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)