

# Getxo >MEETING<



## **Martxoak 12** **Jaso berriro zure negozio-eredua**

Denbora-tarte jakin bat igaro ondoren garrantzitsua da estrategia ezartzea eta fokua gure negozioan jartzea. Errealitatea da pertsona ekintzaileei, normalean, premiazkoenak dena jaten digula. Eta zeregin hori "To Do" zerrendan geratzen da eta beherantz mugituz doa, kontrolik gabe, eta beste urte batez ez gara pentsatzen geldituko.

Horregatik eskaini diogu Getxo Meetingeko saio bat ariketa hau egiteari. Orain arte lortutako helburuen bilduma eginez hasi ginen, eta dena idatzi jaso genuen. Idazteak asko laguntzen du gertatzen zaizkigun gauzen kontzientzia hartzeko orduan. Seguruenik konturatuko zara kontziente ez zinen gauza asko egin dituzula.

Aurreko ekitaldiaren laburpen txikia egin ondoren, une honetan daukagun negozio-eredua islatu dugu. *Business Model Canvas* tresnak gure enpresaren eskema orokorraren argazkia egiten lagundu digu eta, gainera, erakusten digu dauzkagun blokeak nola dauden lotuta, eta denak funtzionatu behar duela jasagarria izan dadin.

Canvasen elkarri lotutako bederatzia modulu ditugu, honako hauei erantzuten dietenak:

- **Zer?:** Hori negozioaren zutabe nagusiarekin lotuta dago. Zer egiten duzu? Atal honetan zentratu beharko duzu zure balio-proposamena. Azaldu zer egiten duzun, zure jarduera eta zerk bereizten zaituen. Saltzen duzun zerbitzua edo egiten duzun produktua azaltzeko modurik errazena bilatzen saiatzeak hobeto uler zaitzaten lagunduko dizu eta publiko objektibo gehiagorengana iristeko aukera izango duzu. Askotan modan dauden hitzak bilatzen ditugu, eta lortzen dugun gauza bakarra hutsik dauden definizioak ematea da eta azkenean ez dute egiten duzuna ondo azaltzen. Adibidez: "*Enpresei irtenbide teknologikoak eskaintzen dizkiet*". Kontzeptu hori oso zabala da eta horrelako zerbitzu ugari eman daitezke. Aldiz, esaten badut "*prestakuntza eta aholkularitza ematen diet erakundeei, talde-lan eraginkorragoa*"



# Getxo

*bizi ezazu*

Ekonomia - Sustapena  
Promoción económica

*egiteko bizitza errazten diguten aplikazioekin lotutako soluzio teknologikoei lotuta*". Hori errealitatera gehiago hurbilduz doa. Zenbat eta foku gehiago jarri atal guztietan, orduan eta hobeto definituta izango dugu gure negozioa, eta errazagoa izango zaigu ekintza-plan bat egitea.

- **Nori?** Atal honetan bezeroez, pertsona edo erakunde horietara iristeko erabiliko ditugun bideez eta segmentu bakoitzarekin izango dugun harreman motaz hitz egin dugu, bat baino gehiago baldin baditugu. Zeure xedea eta helburua diren pertsonen buruz gehiago jakiteko (erakunde bat izan arren pertsona bat izango duzu atzean), beste tresnaren batekin osatzea komeni da. Enpatia-mapak edo fitxa batek lagun diezazuke ezaugarri komunak xehatzen eta merkataritza-ekintza eraginkorragoak ezartzen.
- **Nola?** Hau guztia nola egingo dugun planteatzen dugu, zer baliabide behar ditugun aurrean deskribatutako guztia aurrera eramateko, eta zer jarduera behar diren hori burutzeko. Garrantzitsua da gure negozio-ereduan sar ditzakegun aliantzak eta lankidetzak kontuan hartzea. Gero eta gehiago lehiatu baino lagundu egiten da eta hori oso interesgarria da.
- **Zenbat?** Canvasaren txantiloien beheko zatia diru-sarreraren eta gastuen egiturak osatuta dago. Egia esan, horrek eusten dio goiko alde guztiari. Nahiz eta lehen urteak zailak izan, zati horrek orekatuta egotea lortzen ez badu, diru sarrerek gastuak estaltzen ez badituzte, asko sentituz, proiektu hori ez da denboran iraunkorra izango.

Hona hemen, labur-labur, zure enpresaren hausnarketa estrategiko hau gauzatzeko jarraibideak. Txantiloiak sarean bila ditzakezu deskargatzeko edo lehenengo bertsioa eraikitzen hasteko bat egin dezakezu. Izan ere, lehen esan ez badugu ere, hau dokumentu bizia eta aldakorra da eta, beraz, zure negozioaren bertsioak aldatzen joango dira aurrera egin ahala, eta horregatik egin behar da ariketa hau urtero.

Ez utzi biharko;)