



ENPRESA PLANA



** Jarri hemen zure logoa edo zure irudi korporatiboa, zure enpresaren izena..*

2024-2025

ENPRESA PLANAREN AURKIBIDEA

1-Ekintzaileen aurkezpena.....	3
2. Canvas eredua: negozio-eredua bistaratuz.....	4
2.1 Bezeroen Segmentuak-Merkatua	4
2.2 Balio-proposamena	5
2.3 Komunikazio, banaketa eta salmentarako kanalak.....	6
2.4 Bezeroekin harremanak	7
2.5 Diru-sarreraren iturriak.....	8
2.6 Funtsezko baliabideak.....	9
2.7 Funtsezko jarduerak	9
2.8 Aliantza estrategikoak.....	10
2.9 Kostuen egitura	12
3- Forma juridikoa eta zergak. Legezko alderdiak.....	13
4- Arriskuaren balorazioa.....	14
5- Laburpena	17
6- Aurreikuspen ekonomiko finantzarioa.....	18

1-Ekintzaileen aurkezpena

(Bete puntu hau enpresan parte hartzen duen ekintzaile bakoitzeko)

Curriculum Vitae

Idatzi hemen bertan zure curriculum vitae edo aprobetxatu egina duzun bat, irudi gisa itsasteko edo idatzita dituzun testuak kopiatzeko.

Proiektuarekiko gaitasunak

Idatzi zure gaitasunak proiektuari dagokionez, hau da, zure gaitasunak, trebetasun pertsonalak, lanekoak, sozialak..., enpresa hau gauzatzeko ahalmena ematen dizutenak.

Motibazioak eta ideien zergatia

Azaldu ekiteko dituzun motibazioak eta zure ideien jatorria edo zergatia.

2. Canvas eredu: negozio-eredua bistaratu



2.1 Bezeroen Segmentuak-Merkatua

ZER IDATZI BEHAR DA?

Deskribatu zure merkatuaren egungo egoera. Deskribatu xehetasunez zure bezero potentzialak diren PERTSONA EDO ENPRESA TALDE bakoitza, eta zergatik diren bezero, definitu segmentu bakoitzaren ezaugarriak, ahalik eta gehien zehaztuz.

Atal honetan lagungarri:

- Bezeroaren empatia-mapa



2.2 Balio-proposamena

ZER IDATZI BEHAR DA?

- Zure enpresak eskaintzen dituen produktu/zerbitzu sorta, haietako bakoitza azalduz. (“ZER”)
- Balio-proposamena zehaztea. (“ZERTARAKO”)
- Nortzuk dira zure lehiakide nagusienak (non daude), eta haiengandik zerk bereizten zaituen.

2.3 Komunikazio, banaketa eta salmentarako kanalak

ZER IDATZI BEHAR DA?

Nola helarazten diezu zure zerbitzua edo produktua zure bezeroei, zein bide edo bitartekoren bidez, zure kanal propioen bidez (zure denda edo lokala, zure webgunea, zure merkataritza-taldea) edo zeharkako kanalen bidez (beste webgune batzuk, hirugarrenen saltokietan) logistikarik edo banaketa propiorik edo azpikontrataturik dagoen etab.

Azaldu nola komunikatzen zaren zure bezeroekin (eta zer baliabiderekin) produktuak saltzeko edo zerbitzuak emateko prozesu horretan zehar

2.4 Bezeroekin harremanak

ZER IDATZI BEHAR DA?

Zer egingo duzu zure bezeroak eros zaitzan? Nola lortuko duzu itzultzea edo errepikatzea (leialtasuna)?

Deskribatu zehatz-mehatz zure marketin-estrategia osoa eta horretarako erabiliko dituzun bitartekoak. (Txartelak, kartelak, iragarkiak, bideoak, sare sozialak, webgunea, beste komunikabide batzuetako publizitatea, promozioak, deskontuak, bonuak, etab.)

2.5 Diru-sarrereren iturriak

ZER IDATZI BEHAR DA?

Produktuen eta zerbitzuen zerrenda, salmenta-prezioekin.

Eranskin ekonomiko-finantzarioa amaitutakoan, hilero eta urtean espero dituzun diru-sarrerak gehitu eta komentatu ditzakezu.

Nola kobratuko duzu bezeroengandik? Kobratzeko moduak eta epeak deskribatu (Eskura, 30 egun atzeratuta, 60 egunera, Txartelarekin, eskudirutan, transferentzia, PayPal, bizuma, etab.)

2.6 Funtsezko baliabideak

PERTSONAK-TALDEA:

Ekintzaileak:

ZER IDATZI BEHAR DA?

Zeintzuk diren proiektu honetako ekintzaileak eta bakoitzak bete beharreko funtzioak, lan-ordutegiak eta abar definitu

Kontrataturako pertsonak:

ZER IDATZI BEHAR DA?

Beharrezkoa al da langileak kontratatzea? Hala bada, nor diren, horien profila, funtzioak, ordutegiak, soldatak eta abar zehaztu.

BALIABIDE MATERIALAK:

➤ **Negozioaren kokapena eta deskribapena:**

ZER IDATZI BEHAR DA?

Jardueraren lokala deskribatu, mapan kokatu, eta argazkiak badituzu, jarri ditzakezu. Alokairuan edo jabetzan den, kontratuaren baldintzak, errentaren zenbatekoa, metro karratuak, egokitzeko beharrak...

➤ **Instalazioak- makinak- ekipamendua:**

ZER IDATZI BEHAR DA?

Zer ekipamendu behar duzu proiektua gauzatzeko (dagoeneko duzuna eta eskuratu behar duzuna): Instalazioak (egokitze-obra), makineria eta erreminta, altzariak, ekipo informatikoak, etab. Deskribatu.

➤ **Aurreikusitako inbertsioak**

ZER IDATZI BEHAR DA?

Deskribatu labur-labur egin beharreko inbertsioak, eta zenbatekoak diren.

Eranskin ekonomiko-finantzarioan jasotakoarekin bat etorri beharko du.

➤ **Finantzaketa iturriak:**

ZER IDATZI BEHAR DA?

Adierazi nola finantzatuko dituzun inbertsioak, kapital propioa erabiliz, banku-maileguren bitartez (baldintzak azaldu) eta abar.

Eranskin ekonomiko-finantzarioan jasotakoarekin bat etorri beharko du.

2.7 Funtsezko jarduerak

ZER IDATZI BEHAR DA?

Deskribatu zure enpresako jarduera garrantzitsuenak, zure bezeroei balioa ematen jarraitzea ziurtatzen dutenak.

Adi! Ez deskribatu berriro zure zerbitzuak/produktuak 2.2 atalean bezala.

Garrantzitsua edo funtsezkoa dena nabarmendu beharko zenuke:

- Zure produktuak ekoizten edo zerbitzuak ematen dituzun bitartean, arreta handiena jarri behar diozuna (adibidez, kalitate-kontrolen bat, fase kritikoren bat).
- Eta hobetzeko egiten duzun guztia (adibidez, barne-prestakuntza, marketina, bezeroaren gogobetetzea neurtzea, merkatua ikertzea, azoka edo kongresuetara joatea, etab.)

2.8 Aliantza estrategikoak

ZER IDATZI BEHAR DA?

Deskribatu hornitzaileen sarea (eta zergatik aukeratzen dituzun) eta zure enpresaren funtzionamenduan laguntzen duten kolaboratzaileen sarea.

2.9 Kostuen egitura

ZER IDATZI BEHAR DA?

Zeintzuk dira jardueraren kostu zuzenak? Zer marjina gordina du negozioak?

Zeintzuk dira kostu finko nagusiak? Zer errentagarritasun-atalase ezartzen dira kostu horietarako? Lortu daitezkeela uste da?

3- Forma juridikoa eta zergak. Legezko alderdiak.

Datu orokorrak	
Forma juridikoa	
Sozietate izena	
Izen Komertziala	
NAN/IFK	
Jardueraren alta data	
EJZ Epigrafea	

Lizentziak eta baimenak	
Obra lizentziak	
Jardueraren aldezk aurreko jakinarazpena	
Beste lizentzia batzuk (sanitarioak, etab.)	
Araudi bereziak	
Elkargokideak	
Markak eta patenteak/erregistroak	

Enpresaren zerga-betebeharrak:

Banakako enpresaburuak

Hiru hilean behin:

- BEZa, 303 ereduak, BFA (310 Erregimen sinplifikatua).
- Lokalen errentamenduen gaineko atxikipenak, BFaren 115 ereduak.
- Laneko eta lanbideko atxikipenak, 110 BFA ereduak.
- PFEZ ordainketa zatikatua, 130 BFA ereduak..

Urtero:

- Urteko BEZa, 390 BFA ereduak (391 Erregimen sinplifikatua).
- Lokalen errentamenduaren gaineko atxikipenak urteko laburpena, 180 BFA ereduak.
- Urteko laburpena, 190 ereduak, BFA.
- Hirugarrenen informazioa, 347 BFA ereduak.
- Errentaren gaineko zerga, 100 BFA ereduak..

Sozietateak

Hiru hilean behin:

- BEZ, 303 BFA ereduak.
- Lokalen errentamenduen gaineko atxikipenak, BFaren 115 ereduak.
- Laneko eta lanbideko atxikipenak, 110 BFA ereduak.

Urtero:

- Urteko BEZa, 390 BFA erdua.
- Lokalen errentamenduaren gaineko atxikipenak urteko laburpena, 180 BFA erdua.
- Urteko laburpena, 190 erdua, BFA.
- Hirugarrenei buruzko informazioa, 347 BFA erdua.
- Sozietateen gaineko zerga, 200 BFA erdua..

4- Arriskuaren balorazioa

ZER IDATZI BEHAR DA?

Enpresa-proiektu bat abian jartzeak edo produktu berri bat merkaturatzeak arrisku ugari dakartza berekin, zalantzarik gabe, eta negozio-planak horiei buruzko erreferentzia jaso behar du.

Negozio-planak arriskuen eta egoera kaltegarrien ondorioen deskribapena jaso behar du; alegia, gure enpresan, gure langileengan, gure produktu edo zerbitzuak merkatuan izango duen onarpenean, merkaturatzean izan daitekeen atzerapenetan, edo behar diren baliabide finantzarioak lortzeko ahalmenean.

Halaber, arriskuaren balorazioak kanpoko faktoreei egin behar die erreferentzia: atzeraldia, teknologia berriei, lehiakideen erreakzioari, eskariaren aldaketei, zaharkitze goiztiarrari..., gure proiektuaren garapenean duten eraginari, eta aplikatu ditzakegun arrisku-faktoreen neurri zuzentzaileei.

Gure enpresa-proiektuan arrisku-faktoreak identifikatzea, eztabaidatzea eta kontingentzia-planak proposatzea kudeaketa-gaitasuna erakusten du, eta proiektuaren sinesgarritasuna handitzen dute inbertitzaileen aurrean.

AMIA analisisia

AHULTASUNAK:

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

Nola MURRIZTU?

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

INDARGUNEAK:

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

Nola SUSTATU?

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

MEHATXUAK:

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

Nola MURRIZTU?

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

AUKERAK:

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

Nola AREAGOTU?










- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

5- Laburpena

ZER IDATZI BEHAR DA?

Utzi idatzita negozio-ereduaren atal bakoitzeko ideia nagusiak, dokumentua osorik idatzi ondoren. Horretarako, "Canvas Taula" txantilo erantsia erabiliko dugu, eta gero dokumentu honetan sartuko dugu.

Jarduera	
Jardueraren (lokalaren) kokapena	

ALIANZA ESTRATEGIKOAK 	FUNTSEZKO JARDUERAK 	BALIO PROPOSAMENA 	BEZEROEKIN HARREMANAK 	BEZERO SEGMENTUAK 
	FUNTSEZKO BALIABIDEAK 		KANALAK 	
KOSTUEN EGITURA 		DIRU SARRERA ITURRIAK 		

6- Aurreikuspen ekonomiko finantzarioa

- Inbertsio Plana / Finantzaketa. *
- Diru-sarreraren eta gastuen aurreikuspen-plan zehatza, 1. urtea. *
- Irabazi eta galeren kontua. *
- Diruzaintza: *
- Jardueraren hasierako balantzea. * (merkataritzako enpresatan soilik)

* Ez dugu ezer idazten, Getxolan Aplikatiboarekin egindako taulak erantsi dira atal honetan.