ENPRESA JARDUN BIDE EGOKIAK

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

Gipuzkoako Foru Aldundia
Ekonomia Sustapeneko, Turismoko eta Landa Inguruneko Departamentua

Diputación Foral de Gipuzkoa
Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural

Gipuzkoako Bazkundeak, Gipuzkoako Foru Aldundiko Ekonomia Sustapeneko, Turismoko eta Landa Inguruneko departamenduaren lankidetzarekin, Enpresa Jardun bide Jarduerak proiektua gauzatu du.

Proiektuaren filosofia, Gipuzkoako etorkizuneko persona ekintzaile eta enpresa proiektuentzat enpresa arrakasta eta enpresa jardun bide egoki bihurtu daitezken eta ihardetsi daitezken faktoreak analizatu eta identifikatzen ardazten da.

Proiektuak "Jardun bide egokiak" ingurune konkretu batetan emaitz on edo oso on izan dituzten akzio multzo koherente bezala definitzen du, eta espero da antzeko testuinguru batetan antzeko emaitzak izango dituztela.

Orokorrean Jardun bide egokiak, horrelakoa izango beharko luke:

- **Eraginkorra:** hobekuntzari buruz inpaktu positibo eta ukigarria adierazten du.

- **Iraunkorra:** bere sozial, ekonomiko eta ingurune exijentziak denboran iraungarri izan daitezen eta efektu iraunkorra izan dezatela.

- **Ihardetsi daitekeena:** politika, iniziatiba eta beste lekuetako jokabideak garatzeko eredu bezala erabili daiteke.

- **Berritzailea:** Soluzio berri edo sortzaileak garatzen ditu.

EMAITZAK

Ondoren, Gipuzkoar enpresei egindako elkarrizketa, inkesten zein egindako tailerren bidez lortu diren 15 enpresa jardun bide egoki aurkezten dira. Hauek analizatutako enpresa alderdi ezberdinetan adituak diren pertsonengatik zuzenduak izan dira, non pertsona eta enpresa ekintzaileek lagundu dute.

Vien Sang Ben asume Academia de
un pensamiento crítico
Ley de Tránsito

PERTSONAK

1. Proiektuarekin konpromezu osoa:

Negozio batekin hasteak ez du bakarrik proiektuarekin konpromezu bat eskatzen, baizik eta, batez ere, inguratzen duten pertsonekin: bezero, hornitzaile, partnerrak...

2. Emozio pertsonalen kudeaketa:

Enpresa-pertsonek emozioak kudeatzen ikasi behar dute arazo PERTSONAl edo interpertsonal eremuetan. Arriskuak sortzen duen bertigoa kudeatu, automotibazioa ez galdu edo enpatia eta entzumena garatzea praktika on eta interesgarria da.

3. Ezagupena:

Negozio bat hasteko momentuan, funtzeskoa da negozioaren alderdiren bat ezagutzea. Izan daiteke merkatua, produktu zein zerbitzua, etb. Ezagupen hau iturri ezberdinetatik etorri daiteke: lan esperientzia, etengabeko ikaskuntza, hobbiak...

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA
Gipuzkoako Foru Aldundia
Ekonomia Sustapenerako, Turismoko eta Landa Ingurunerako Departamentua
Diputación Foral de Gipuzkoa
Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural

BEZEROA

4. Bezeroaren garrantzia baloratu:

Oso ohizkoa da hasten diren negozioetan errekurtso guztiak emango den zerbitzuari edo produktuari lehentasuna ematea. “Gure ideia” da, “gure irudia da, eta horregatik gehiena zaintzen da. Baina denborak eta esperientziak erakusten dute, enpresa bat bezeroari saltzeagatik bizi dela, eta horregatik lehentasun handiena duena bezeroa eta berari eskaintzen zaion arreta da.

5. Bezeroarekin eskuzabaltasuna:

Bezeroa eta zerbitzu on bat marketing tresna hoberenetarikoa da. Zerbitzu on bat, lana modu bikain batetan egitea, eskuzabala izatea, ez bakarrik epe motzera pentsatzea, epe luzearako erlazio bat ezartzea, ez dira bakarrik bezeroa mantentzen laguntzen duten baliabideak, baizik eta gomendien bitartez, “ahoz ahozkoak”, beste berri batzuk lortzen lagundu dezakete.

6. Merkatuak orientatzen zaitu:

Merkatuak informzio asko ematen du eta beraz oso baliogarria da jarraipen bat egitea. Zer bezero dauden, zeintzuk diren bere beharrak, zeintzuk ez diren bezeroak eta zergatik, prezioak, kalitateak, etb. Informazio honekin gure produktu eta zerbitzuen eskaintza egokitu dezakegu , beste merkatu geografikoekin probatzea interesgarria ote den erabaki, etb. Prozesu honetan lagungarri izan daitezken modu eta kanal badaude, gaur egun interesgarrienetakoa sare sozialk direlarik.

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA
Gipuzkoako Foru Aldundia
Ekonomia Sustapenerako, Turismoko eta Landa Ingurunerako Departamentua
Diputación Foral de Gipuzkoa
Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural

FINANTZIAZIOA

7. Finantzar aurreikuspen bat egiterakoan beti ingresuekin zuhurra izan eta gastuekin eskuzabala:

Oso zaila da aldez aurretik negozio baten salmenten errealitatea zein den jakitea, batez ere hasterakoan, eta berdina pasatzen da gastuekin. Horregatik, praktika on bat da, salmenta doi bat balioztatzea eta hasieran aurreikusitako gastu orokor handiagoak.

8. Altxortegiaren kudeaketa on bat egitea ezinbestekoa da:

Enpresa errentagarri bat, baina soldatak, hornitzaileak etb. ordaintzea zailtzen dion altxortegi arazoekin, enpresa etetea egin dezake. Altxortegiaren tentsioak gutxitzeko hasieratik kobratze eta ordaintzeen arteko denborak nola egin pentsatzeaz gain, arau bat da zure errekurtsoak zure errealitate ekonomiko-finantzariora moldatzea da.

9. Finantzaketa moeta ezberdinak kontutan eduki:

Nahiz eta altxortegiaren kudeaketa oso on bat egon, baliteke beharrezkoa izatea enpresaren egunez egunekoa finantzatzea (zirkulatzailea) edo momenturen batetan kapitalik ez edukitzea inbertsio bate gin behar denean. Jardun bide egoki bat da finantzaketa ezberdinak kontutan izatea, horrela ere kreditu erakunde ezberdientara jotzea, bazkideen aportazioen bitartez finantzioazioa lortu daiteke ere, bigarren mailako jarduerak sortzea, aktibitate nagusien zati bat finantzatu ahal izateko edo kostu finkoak finantzatzeko.

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA
Gipuzkoako Foru Aldundia
Ekonomia Sustapenerako, Turismoko eta Landa Ingurunerako Departamentua
Diputación Foral de Gipuzkoa
Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural

PRODUKTU/ ZERBITZUA

10. Produktu eta zerbitzuen eskaintza dibertsifikatu:

Dibertsifikazioak onura asko ditu. Nagusiena zorroa gehiagotzea eta horrela ingresuak ere, baina arriskua gutxiagotzen ere laguntzen du. Merkatuetako batek ez badu funtzionatzen, enpresak beste baten ingresuekin funtzionatzen jarraitu dezake.

11. Produktu eta zerbitzu berrien garapena:

Produktu edo zerbitzu berriak garatzeko momentuan, antzeman den jardun bide egoki bat bezeroen beharrei entzutea da. Errazagoa da produktu/zerbitzu batek merkatuan funtzionatzea benetazko behar batetik abiatzen denean.

12. Enpresari ingresuak sortzen dizkion berrikuntzak eta aldi berean gizarteari onurak:

Jardun bide on bat berrikuntzak sortzea da eta onurak lortzeaz gain, ingurunerako ere onurak lortzea. Garapen iraunkorraren helburuak, adibidez, berrikuntza moeta honetako inspirazio iturri dira.

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA
Gipuzkoako Foru Aldundia
Ekonomia Sustapenerako, Turismoko eta Landa Ingurunerako Departamentua
Diputación Foral de Gipuzkoa
Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural

KUDEAKETA

13. Neurtu:

Negozioa nola doan jakin ahal izateko, hobetu ahal izateko, akzio komertzialen jarraipena egin ahal izateko, etb., beharrezkoa da adierazle estrategiko batzuk egitea eta adierazle horien jarraipena egitea.

14. Izan litezken aukera berriei adi egon:

Enpresa-proiektuak denborarekin garatzen dira, eta beti ez dira hasieran definitutakoaren isladapena. Aldaketa hauek askotan proiektuen hasieran identifikatu gabeko aukerengatik dator, horregatik malgutasuna izatea eta egoera berrietara egokitzea gehiengoz aprobetxatuz jardun bide ona da.

15. Hobetzeko, enpresan baliabideetan inbertitu:

Beti ona da zure negozioan inbertitzea, adibidez, prestakuntzan, bezeroa hobeto ezagutzen, marketing aktibitateak egiten, berrikuntzan, etb. Egia da beti ez ditugula nahi hainbeste baliabide, bilatu daitezke moduak hobekuntza horiek finantzatu eta egin ahal izateko "zure etxean errekurtso guztiak ez edukitzea ez zaitzatela gelditu".

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA
Gipuzkoako Foru Aldundia
Ekonomia Sustapenerako, Turismoko eta Landa Ingurunerako Departamentua
Diputación Foral de Gipuzkoa
Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural

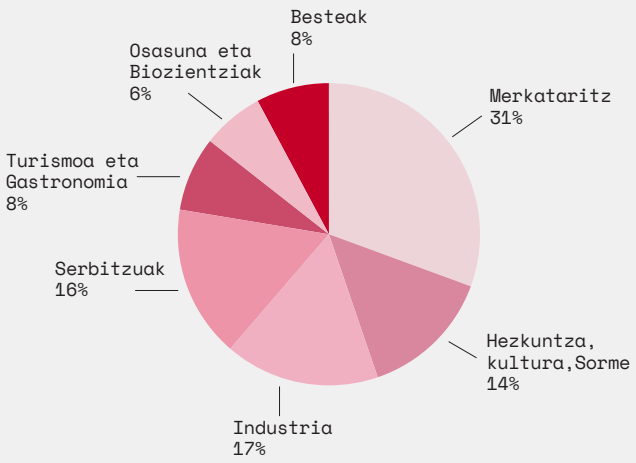
ERABILITAKO METODOLOGIA

Erabilitako metodologia

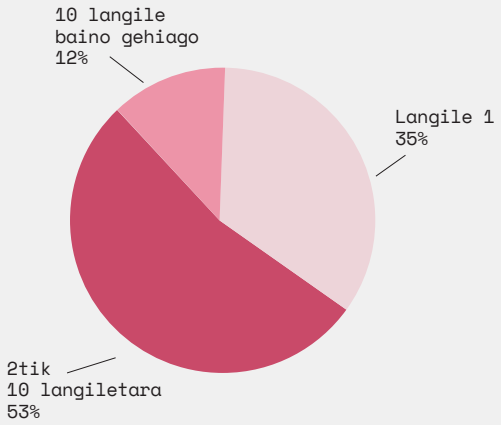
Proiektuan erabilitako metodologia 2011 eta 2018 bitartean sortu berri diren enpresei eginiko elkarrizketa eta inkesta bidez izan da. Era berean bost tailer egin dira, bakoitza aztertutako lehentasunezko bost alderdi horietako batetan.

Ondoren, proiektu honetan aktiboki parte hartu duten enpresa tipología azaltzen dugu, guztira 58 enpresa kolektiboa izan delarik.

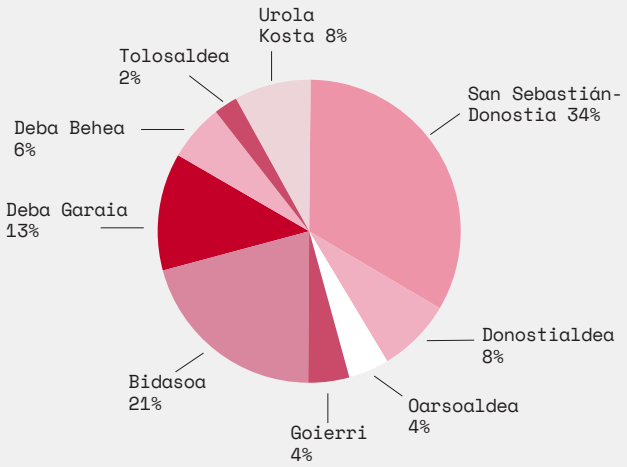
SEKTOREAK



LANGILE KOPURUA

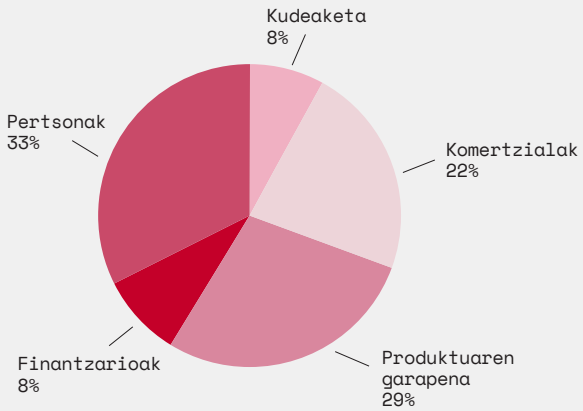


ESKUALDEAK



Grafikoan, enpresa hauengandik identifikatutako jardun bide egokien % azaltzen dugu, definitutako arlo bakoitzean:

JARDUN BIDE EGOKIAK



2020ko uztaileko tailerretan 50 enpresa eta pertsona ekintzailek parte hartu dute.

Bost tailer hauetako bakoitza, gaiean aditua den pertsona batek zuzendu du eta enpresen esperientzi praktikoekin kontatu du.

Pertsonen garrantzia negozio baten sorkuntzan:
Uztailak 1ean, Nerea Urcolarekin aditu bezala eta, enpresa esperientziak bezala UNNESTUDIO ingenieritza eta Digitalentu.

Produktu bat dut nola lortzen dut bezeroengana ailegatzea?:
Uztailak 7an, Vicente Gutiérrezekin, eta, esperientzi enpresa bezala, Nexian.

Finantzaketa, enpresen jarraipenerako gakoa. Ikuspegi praktiko bat: Uztailak 9an Sergi Bardajirekin aditu bezala, eta enpresa esperientzi bezala BIZILORE Eskola Aktiboa.

Produktuan edo zerbitzuan berrikuntza haunditzeko oinarri bezala: Uztailak 14ean Cayetana Arri aditu bezala eta enpresa esperientzi bezala, LEORPE, txakur-katu egoitza, eta OAZ coaching.

Gauzak gertatzeko estrategia batetan pentsatu:
Uztailak 16ean, Gonzalo Motarekin aditu moduan, eta enpresa esperientzi bezala AKE MOVILIDAD.