



THINK BIG 2019 DEIALDIRAKO AURKEZTU BEHARREKO TXOSTEN EREDUA

A) PROIEKTUAREN AURKEZPENA

1. Ekintzaileen curriculuma, bertan norberaren datuak, formakuntza, esperientzia, jatorrizko unibertsitate saila...eta beraien artean dauden loturak agertu behar dira.
2. Ahalik eta zehatzen deskribatu ideia, noraino dagoen garatuta, ea hasita dagoen eta horrela ez bada zer uste den falta dela hasteko. Zeintzuk diren une horretararte emandako pausuak eta zeintzuk diren aurkitutako arazoak.
3. Jatorria: nola eta noiz sortzen den ideia, antzekoren bat ezagutzen den eta nola funtzionatzen duen; azken hau eta aurkezten dena konparatuz zeintzuk diren aurkeztutakoaren alde berritzaileak, baldin eta badaude.
4. Helburuak epe labur, ertain eta luzera. Zelan ikusten duen ideia enpresan bihurtuta bat, hiru eta bost urtetako epean. Merkatuan daukan lekua, ekintzailearen papera empresa barruan, kontratatu behar diren pertsonak, kokapen fisikoa, tamaina...

B) JARDUERAREN DESKRIBAPENA

1. Eskeiniko den zerbitzu edo produktuaren definizioa, ahalik eta zehatzena, bere ezaugarri teknikoak eta alderdi berritzaileak azpimarratuz.
2. Produktu edo zerbitzu horrek betetzen dituen beharrak, konpontzen dituen gabeziak eta zein merkatu segmentuan egiten duen. Merkatuan dagoenarekin konparatuz dituen abantailak zehaztu.
3. Denborarekin produktu edo zerbitzu horrek izango duen bilakaeraren aurreikuspena.
4. Ustezko subkontratazio beharrak ikusi, hornitzaileak eta kostua zehaztu.
5. Lehengaien eta hornigaien zerrenda.

C) MERKATU ASPEKTUA

1. Lortu nahi den merkatu gunea zehaztu (lokala, komarkala, regionala, nazionala edo internazionala) eta zergatik. Ustezko oraingo merkatua etorkizuneko joeraren aurreikuspenarekin.
2. Bezero potentziala definitu, nortzuk diren, non dauden eta nola hurbildu beraiengana.
3. Konpetentziaren definizioa: zenbat eta zeintzuk diren enpresak, nolakoa den beraien produktu edo zerbitzua eta bere kalitate/precio erlazioa. Nola ezberdinduko den beraiengandik edo egingo ez duen. Zeintzuk diren konpetentziarekiko dituen abantailak eta alderantziz.

D) BALIABIDE MATERIAL ETA TEKNIKOAK

1. Instalazioak: lekua, tamaina, distribuzioa...eta beraien kostua.
2. Hornikuntza: ordenagailuak, altzariak, telefonoa, faxa, fotokopiadora eta makina guztiak beraien kosteekin.

E) GESTIO ETA GIZA BALIABIDEAK

1. Enpresaren organigramaren diseinua eta eboluzioaren aurreikuspenak.
2. Beteko diren lan postuen aurreikuspena, pertsonalaren perfila (formakuntza eta esperientzia mailak)

F) EKONOMIA ETA FINANTZA ALDERDIAK

1. Inbertsio plana lantzea eta bere finantziaketa.
2. Lehenengo bi urteetarako aurreikusten den Irabazi eta Galeren Kontua lantzea.