

## Negozioaren ideia garatu: Negozio-Plana

Idea zehaztuta baldin baduzu, hurrengo pausua negozioaren ideia garatea da. Plan hau enpresan eragina izango duten alderdi guztiak zehaztu eta aztertzeaz gain, enpresaren bideragarritasun teknikoa, ekonomikoa eta finantzarioa ikertzen duen txostena da. Negozio Plan hau **baliagarria da**:

- Negozioaren barne-koherentzia egiaztatzeko.
- Bazkideak, maileguak, diru laguntzak edo bestelako laguntzak lortzeko.
- Behin negozioa martxan jarriz gero, egindako aurreikuspenen eta benetako emaitzen artean jarraipena eta kontrola egiteko, era honetan izan daitezkeen desbideratzeak antzemanaz.
- Negozio Plan bat era askotan egin daiteke; hala ere, alderdi hauek barne hartu behar ditu oro har:
  - **Idea eta sortzaileak:** Ideia orokorra azaldu eta sortzaileen datuak (curriculum).
  - **Enpresaren jarduera:** Enpresaren jarduera azaldu, jarduerari dagokion sektorea eta produktuaren edo zerbitzuaren alderdi ahulak eta indartsuak.
  - **Produktuaren edo zerbitzuaren merkatua:** puntu honen xedeak hiru dira:
    - **Merkatua:** Merkatuaren egoera zein den ezagutzea eta izan litezkeen alderdi bereizgarriak: legezkoak, teknologikoak edo merkataritzakoak.
    - **Bezeroak:** erabakitzea zeintzuk diren edo izan litezkeen gure bezeroak; horretarako ezaugarri komunak arabera sailkatu behar dira eta garrantzitsua da aztertzen saiatzea zein irizpidetan oinarritzen dituzten bezeroek beren erosketak (prezioa, kalitatea, bermeak, zerbitzua, epea, e.a.).
    - **Lehia:** Lehiakideak identifikatu eta beren ezaugarri nagusiak aztertu, hala nola kokalekua, merkatu-kuota, salmenta kopurua, produktuak edo zerbitzuak, prezioak, kalitateak, e.a.; orobat aztertzea informazioaren zein elementu izan daitezke aukera bat edo mehatxu bat egitasmoarentzat.

- **Merkataritza Politika:** Helburua da jarraitu behar ditugun politikak zehaztea, produktuari, prezioari, banaketari eta komunikazioari (marketing-mix) dagokienez; koherente izan behar dute egin den merkatu-azterketarekin.
- **Diru-sarreraren helburua:** Salmentak aurreikustea, merkatuaren eta merkataritza politikaren ataletan adierazitakoarekin koherente izanik; orobat salmenta prezioak eta kobrantza baldintzak finkatu.
- **Langileen arloa:** Zure enpresa nola antolatuko den azaltzea: zein izango den bere organigrama funtzionala, nola banatzen diren lanak pertsonen artean eta zergatik banatzen diren funtzioak era horretan.
- **Gastu orokorren atala:** Finantzen ebaluazio bat egin enpresaren funtzionamendurako behar den kopurua ezagutzeko (alokairua, publizitatea, hornidura, telefonoa, gestoriak, aseguruak, zergak, e.a.).
- **Produkzioaren atala:** Produktua egiteko edo zerbitzua eskaintzeko enpresak egin behar dituen gastu zuzenak baloratzea.
- **Inbertsioak:** Ekipamendu-beharrak ebaluatzea (lursailak, eraikinak, instalazioak, makineria, altzariak, hasierako stock-a, ibilgailuak, informatikako ekipoak, eraketa-gastuak, e.a.).
- **Finantzazioa:** Egitasmorako finantzazio-modu egokia diseinatzea; jardueraren hastapenetatik egitura egokia ez izateak arriskuan jar dezake margen maniobra eta, ondorioz, egitasmoaren bideragarritasuna.
- **Finantza egoerak:** Aurreko ataletan lortutako datuekin, behin-behineko balantzea, behin-behineko emaitza-kontua eta kutxako aurrekontua egitea.