

Negozio plan eredua

enpresari 

AURKIBIDEA

AURKIBIDEA	1
PROIEKTUA ZEHAZTEA: LABURPEN ERAGILEA.....	3
TALDE SUSTATZAILEA AURKEZTEA	4
ENPRESAREN JARDUERA: PRODUKTUAK / ZERBITZUAK AZALTZEA.....	5
<i>Enpresaren jarduera zehaztea.....</i>	5
<i>Produktu- edo zerbitzu-zorroa zein den adieraztea</i>	5
<i>Produktuen edo zerbitzuen ezaugarriak.....</i>	5
MERKATUAREN AZTERKETA	6
<i>Sektorearen alderdi orokorrak.....</i>	6
<i>Bezerogaiak.....</i>	6
<i>Lehiakideak aztertzea</i>	7
EKOIZPEN PROZESUA ETA ZERBITZU EMATEA	8
<i>Ekoizpen-prozesuak edota zerbitzu-ematea zehaztea.....</i>	8
<i>Azpikontratatzeko beharra.....</i>	8
<i>Behar izango den ekipamendua.....</i>	9
<i>Hornikuntza: lehengaiak, hornitzaileak, oinarrizko hornidurak.....</i>	9
<i>Produktuaren edo zerbitzuaren kostua zehaztea</i>	9
<i>Kalitate-bermatzea</i>	9
MARKETIN PLANA	10
<i>Komunikazio-politika.....</i>	10
<i>Merkataritza-politika</i>	10
ANTOLAKETA ETA GIZA TALDEA	11
<i>Enpresaren kokalekua.....</i>	11
<i>Forma juridikoa aukeratzea</i>	11
<i>Enpresaren antolamoldea</i>	11
<i>Langileak hautatzea eta kontratatzea.....</i>	11
<i>Kanpo-aholkularitza.....</i>	11
EKONOMIA ETA FINANTZA AZTERKETA	12
<i>Inbertsio-beharrak kalkulatzea.....</i>	12
<i>Finantzaketa-iturriak.....</i>	12
<i>Sarrerren proiektzioa</i>	12
<i>Gastuen proiektzioa</i>	12
<i>Balantzea, galera eta irabazien kontua eta altxortegia (3 urtetara).....</i>	12
<i>Balantzea (enpresak BADUENA eta ZOR duena)</i>	12
<i>Galera eta irabazien kontua (enpresak GASTATZEN duena eta IRABAZTEN duena).....</i>	13
<i>Altxortegi-plana (enpresak ORDAINTZEN duena eta KOBRAZTEN duena).....</i>	13
<i>Inbertsio-beharrak kalkulatzea.....</i>	13



Aktibo finkoetan inbertitzea	13
Hastapen-gastuak.....	14
<i>Finantzaketa-plana</i>	<i>15</i>
Bazkideen ekarpena.....	15
Diru-laguntzak.....	15
Mailegua	15
Gabealidun mailegua.....	15
<i>Sarreraren proiektzioa</i>	<i>16</i>
<i>Gastuen proiektzioa</i>	<i>16</i>
Pertsonal-gastuak.....	16
Ustiapen-gastuak.....	17
Kostuak eta fakturazioa	17
Bezeroei kobratzeko epea eta hornitzaileei ordaintzeko epea.....	18
Jardueraren urtarokotasuna	18
AMIA AZTERKETA	20
ERANSKINAK	21

PROIEKTUA ZEHAZTEA: LABURPEN ERAGILEA

Laburpen eragilea, negozio-planaren lehen zatia da. Lehenbizi agertu ohi da, baina planaren amaieran egin behar izaten da, gainerako puntuak aztertu ondoren.

Laburpen eragilearen helburua, irakurleak proiektuaren ikuspegi orokorra izan dezala da; hots, laburpena irakurtzen bukatzen duenean negozioa zertan datzan jakin dezan, proiektuak berarengan interesa sor dezan eta proiektuaren gainerako zatietan sakontzeko gogoia izan dezan.

Negozio-planaren **alderdi nagusiak** jasoko ditu laburpen horrek, ahalik eta laburren eta bizpahiru orrialdetan ahal bada.

Laburpen eragileak puntu hauek jasoko ditu:

- Negozio-ideiaren azalpena; proiektuaren izena, ideia jatorria. Sektorearen azalpen laburra. Enpresaren kokalekua.
- Talde sustatzailearen aurkezpena.
- Produktuaren edo zerbitzuaren azalpena. Lehiatzeko abantailak (lehiakideengandik zertan bereizten den).
- Xede-publikoa. Merkatu potentzialaren tamaina.
- Behar izango diren inbertsioa eta finantzaketa.
- Proiektuaren errentagarritasuna.
- Proiektuaren balorazio orokorra, negozio-plana bukatu ondoren egingo dena: alderdirik berritzaileenak eta helburuak.

TALDE SUSTATZAILEA AURKEZTEA

Atal honetan, enpresa-proiektua nortzuek sustatu duten jakinaraziko da, proiektua aurrera ateratzeko gai izango den zuzendaritza-taldea ezagutarazteko eta talde horrek proiektuan duen inplikazioa agertzeko helburuarekin.

Sustatzaileen CV osoa: lanbide-esperientzia; proiektuarekin zerikusia duten prestakuntza, esperientzia eta datu pertsonalak; sustatzaile bakoitzak proiektuan izango duen arduraldia.

ENPRESAREN JARDUERA: PRODUKTUAK / ZERBITZUAK AZALTZEA

Enpresaren jarduera zehaztea

Enpresaren produktua edo zerbitzua edota produktu- edo zerbitzu-aukera zehaztuko da atal honetan. Era berean, lehiakideek eskaintzen dituzten produktu edo zerbitzuetatik zertan bereizten diren adieraziko da.

Produktu- edo zerbitzu-zorroa zein den adieraztea

Eskainiko diren produktuen zerrenda xehatua egingo da, ekoizpen-enpresa izango bada. Enpresak zerbitzuak emango baditu, berriz, zein zerbitzu emango den adieraziko da. Produktu/zerbitzu nagusiak osagarrietatik bereizi beharko dira.

Produktuen edo zerbitzuen ezaugarriak

Eskainiko diren produktuak/zerbitzuak azalduko dira, hots, ezaugarri teknikoak eta funtzionalak adieraziko dira, eta lehiakideen eskaintzatik bereiziko dira (lehiatzeko abantailak). Produktu batzuei dagokienez, horien alderdi ergonomikoak eta diseinukoak azalduko dira, eta produktuek arauak eta homologazioak betetzen dituzten adieraziko da, baita baimenak edo bestelako legezko baldintzapenak ere. Produktuak fabrikatuko badira edo diseinu berritzaileak sortuko badira, zein babes izango duten eta zein erregistroren bidez babestuko diren adieraziko da.

Produktua bada, merkatuan izango duen kanpoko aurkezpena adieraziko da (paketatzea, etiketatzea, diseinua, logotipoa...). Zerbitzua bada, bezeroari nola emango zaion adieraziko da.



MERKATUAREN AZTERKETA

Atal honetan, enpresaren erreferentzia-sektorearen azalpen orokorra egingo da, enpresaren xede-merkatua kuantifikatzeko asmoz. Era berean, lehiakide nagusiak zeintzuk diren adieraziko da, baita enpresa berriak lehiakide horiekiko duen lehiatzeko kokapena ere.

Sektorearen alderdi orokorrak

Jarduera garatuko den sektorea azalduko da:

- Sektorearen jardunbidea, egungo egoera eta joerak (hedaldian ala atzeraldian dagoen merkatua den). Merkatu kontzentratua edo zatikatua den zehaztuko da, baita urtarokotasun handia duen ere.
- Makroingurunea aztertuko da; ingurune demografikoa, ekonomikoa, soziokulturala, politiko/legala, teknologikoa eta ingurumen-ingurunea.
- Enpresaren mikroingurunea aztertuko da; bezeroak eta lehiakideak.
- Jarduera arautzen duten berriazko araudiak adieraziko dira, egon baleude.
- Sartzeko hesiak: enpresaren erreferentzia-sektorean jarduera abiaraztea oztopatzen edo eragozten duen egoera.

Azterlanak, datu estatistikoak edo beste dokumentu-iturri batzuk hartu dira oinarritzat.

Bezerogaiak

Enpresak ekoiztuko dituen produktuen ala emango dituen zerbitzuen helburu diren bezeroen tipologiaren arabera zatituko da merkatua: bezero-mota, bezeroen ezaugarriak, bezeroen egungo beharrak eta sortutako beharrak, merkataritza-jardueraren alde geografikoak edo bezerogai adierazgarrienak, besteak beste.

Produktuak/zerbitzuak bezeroarengan beteko dituen beharren multzoa azalduko da. Egungo eskaintzarekiko bezeroak dituen azturak azalduko dira; produktua/zerbitzua berritzailea bada, bezeroek eskaintza berriaren aurrean duten jokabidea balioetsiko da.

Enpresak eskaintzen duen produktu/zerbitzu bakoitzerako egingo da segmentazioa, produktuek/zerbitzuek ezaugarri berezituak eta bezero-tipologia berezituak baldin badituzte. Produktuak eta produktuen bezeroak antzekoak badira, produktu-/zerbitzu-aukeretan taldekatuko dira.

Merkatu potentziala kuantifikatuko da eta salmenten aurreikuspena egingo da.





Lehiakideak aztertzea

Enpresa lehiakide nagusiak zein diren adieraziko da, baita enpresa horien ezaugarriak ere: kokalekua, zerbitzu-ematea, laguntza teknikoa, tamaina, merkatu-zatiak, indarrak eta ahuleziak. Enpresak lehiakideekin parekatuz lehiatzeko dituen abantailak adieraziko dira.

EKOIZPEN PROZESUA ETA ZERBITZU EMATEA

Ekoizpen-prozesua edo zerbitzu-ematea zehaztuko dira atal honetan, eta horretarako, produktua/zerbitzua egiteko behar izango diren etapak azalduko dira, baita prozesu hori egiteko behar izango den ekipamendua, lehengaiak, hornigaiak, materialaz hornituko duten hornitzaileak eta ekoizpen-prozesu osoaren kostua ere.

Ekoizpen-prozesuak edota zerbitzu-ematea zehaztea

Ekoizpen-enpresak badira:

- ekoiztuko diren elementuak.
- prozesuaren zerrenda banakatua: lehengai lortzetik hasita, produktua merkatura ateratzen den arte.
- ekoizpenaren kronograma.
- baliabide erabilgarriekin lor daitekeen gehienezko ekoizpen-ahalmena.
- produktuaren balorazioa:
- lehengaiaren kostua.
- lanekuaren kostua.
- ekoizpenaren eguneko bolumena.
- hornigaien beharrak (ura, argindarra,...).
- behar izango diren baliabideak eta ekipamenduak ezaugarritzea.
- lanaren antolaketa: banaketa espaziala.

Beste enpresa batzuei edo partikularrei zerbitzuak emango dizkieten enpresak badira:

zerbitzu erabilgarrien azalpena; prozesua eta horren faseak; zereginari ekiteko behar izango den profila zehaztea.

zerbitzu-ematearen kronograma.

baliabide erabilgarriekin lor daitekeen zerbitzu-ematearen gehienezko ahalmena.

baliabide materialak eta giza baliabideak zehaztea.

zerbitzu-ematearen banakako balorazioa:

baliabide materialak

giza baliabideak

Azpiktratatzeko beharra

Ekoizpen-faseren bat edo produktua egiteko edo zerbitzua emateko faseren bat azpiktratatutako beharra dagoen adieraziko da, baita azpiktratazioaren kostua ere.



Behar izango den ekipamendua

Behar izango den ekipamenduaren zerrenda:

- Informatikako eta komunikazioko ekipamenduak
- Altzariak
- Makinak
- Garraioko ekipamenduak
- Geroan ekipamendua gehitzeko beharra (ala ez)
- Zerbitzua emateko edo produktua egiteko erabiltzen diren makinekin lotutako teknologia
- Eskuratzeko-prezioak adieraziko dira

Hornikuntza: lehengaiak, hornitzaileak, oinarritzko hornidurak

Erabiliko diren lehengaiak, hornidurak edo materialak azalduko dira.

Hornitzaileak (hornitzaile-mota, hornitzaileak hautatzeko irizpideak, kokalekua).

Produktuaren edo zerbitzuaren kostua zehaztea

Gastu finkoen eta aldakorren kontu-sailak xehatuko dira.

Gastu finkoak (ekoizpen-mailaren menpean ez daudenak; pertsonal-gastuak, lokala alokatzea, hornidurak, komunikazioa edo amortizazioak, besteak beste).

Gastu aldakorrak: ekoizpenaren menpean daudenak.

Produktuaren edo zerbitzuaren unitateko kostua adieraziko da, ekoizpen-kostuen aurretiazko zenbatespenean oinarrituta.

Kalitate-bermatzea.

Enpresak kalitatea kontrolatzeko prozesuren bat egingo duen adieraziko da. Horrela bada, produktuaren/zerbitzuaren kalitatea bermatzeko zein prozedurari edota ereduri jarraituko zaion adieraziko da, baita ekoizpen-prozesuan edota zerbitzua emateko prozesuan zein kontrol ezarriko den ere.

MARKETIN PLANA

Ekonomia- eta finantza-analisian jasoko den fakturazio-zifra lortzeko abiaraziko diren merkataritza-estrategiak ezartzen dira marketin-planean.

Komunikazio-politika

Enpresaren izena adieraziko da, eta izen hori zergatik aukeratu den azalduko da. Irudi korporatiboa (logotipoa, paper-gauzak, katalogoak, publizitate-liburuxkak...). Enpresa eta horren produktuak/zerbitzuak ezagutzera emateko publizitate-estrategia (publizitate-baliabideak, azokak...). Merchandisinga. Ekintza horien guztien kostuaren aurrekontua egingo da.

Merkataritza-politika

Prezio-politika eta salmenta-baldintzak. Gure prezio-politika lehiakideenarekin parekatuz argudiatuko da (berdina, txikiagoa ala handiagoa den). Kobrantza-politika; kobratzeko epeak zehaztuko dira. Bezeroak leial bihurtzeko saldu osteko politikak (bermeak, zerbitzu teknikoa, saldu osteko zerbitzua). Sustapen-ekintzak. Zein mozkin-marjina aplikatuko den. Produktua banatzeko modua azalduko da (bitartekariak, garraio-enpresak...).

Enpresaren merkataritza-antolaketa azalduko da (bezeroen, produktuen/zerbitzuen edo alde geografikoen arabera): langileak, ordezkariak, ordezkariak.

ANTOLAKETA ETA GIZA TALDEA

Enpresa lege- eta giza ikuspegitik nola antolatuko den azaltzen da atal honetan. Talde sustatzaileak enpresa gidatu eta kudeatzeko, enpresan lan egingo duten pertsonei funtzioak eta erantzukizunak emateko eta arlo bakoitzean behar izango diren trebetasunak antzemateko (enpresaz kanpoko laguntza kontratu beharko den erabakitzeke) dituen gaitasunak adieraziko dira.

Enpresaren kokalekua

Enpresaren kokalekua eta kokaleku hori aukeratzeko irizpideak (udalerrria, industrialdea, pabilioia, sartzeko araubidea...). Lokala jabetzan edukiko den edo alokatuko den adieraziko da, baita horren kostua ere. Aldearen plano orokorra, eta banaketa. Alde horretako komunikazioak eta azpiegitura.

Forma juridikoa aukeratzea

Aukeratu den forma juridikoa argudiatuko da, eta beste forma batzuekin alderatuz dituen abantailak adieraziko dira.

Enpresaren antolamoldea

Enpresaren funtzio-arloak zein diren adieraziko da eta horiek azalduko dira, baita arlo bakoitzeko lanpostuak eta egin beharreko zereginak eta lanak eta lanbide-profilak eta profil pertsonalak ere. Enpresan parte hartzen duen pertsona-kopurua adieraziko da, baita pertsona horien funtzioak ere. Hori guztia organigrama batean islatuko da, eta, batez ere, talde sustatzailea xehatuko da. Pertsonal-kostuak adieraziko dira.

Langileak hautatzea eta kontratatzea

Langileak kontratatu beharra badago, langileak biltzeko iturriak eta hautatzeko metodoak adieraziko dira. Kontratu-tipologia azalduko da (lan-kontratu mugagabeak, aldi baterako lan-kontratuak, heziketarako kontratuak, lanaldi osokoak, jardun zatizko kontratuak...). Era berean, hitzarmen kolektibo aplikagarria, urteko lanaldia eta soldata-taula aplikagarria adieraziko dira.

Kanpo-aholkularitza

Enpresa kudeatzeko aholkularitzaren edo kontsultoretzaren baten zerbitzuak azpikontratatu diren adieraziko da, baita zerbitzu horien kostua ere.



EKONOMIA ETA FINANTZA AZTERKETA

Ekonomia- eta finantza-planak, aurreko ataletako bakoitzean oinarrituta egon behar du. Enpresa-plana egiteko behar diren finantza-egoerak (balantzea, galera eta irabazien kontua eta altxortegia) prestatzeak, inbertsio-plana, finantzaketa-plana, sarrerren (salmentak) eta gastuen aurreikuspena barne hartuko ditu.

Inbertsio-beharrak kalkulatzeko

Enpresa-proiektua abiarazteko behar izango diren inbertsioak zein diren adieraziko da eta horiek azalduko dira: prezioa, ordaintzeko modua eta horien erabilbizitza zehatuko dira.

Finantzaketa-iturriak

Proiektuaren egiturazko finantzaketa-iturriak zein diren adieraziko da, eta finantzaketa-iturri propioak eta besterenak zehatuko dira.

Sarrerren proiektzioa

Salmenten/zerbitzu ematearen aurreikuspenak zehatuko dira, baita horietatik ondorioztatzen diren urteko sarrerrenak ere. Beste sarrera-iturri batzuk ere adieraziko dira, egon baleude. Zirkulazaiaren politika azalduko da (bezeroei kobratzeko eta hornitzaileei ordaintzeko batez besteko denboraldiak).

Gastuen proiektzioa

Kontuan hartu beharreko gastuak zehatuko dira: hornidurak, alokairuak, aseguruak, lehengaiak edo langileak, besteak beste.

Balantzea, galera eta irabazien kontua eta altxortegia (3 urtetara)

Balantzea (enpresak BADUENA eta ZOR duena)

Enpresak une jakin batean duen ondare-egoera erakusten du balantzea. Ondare-egoera aldatuz doanez, balantzea, une jakin batean egiten den argazkia izango litzateke. Bi zutabetan agertzen da: Aktiboa eta Pasiboa.

Aktiboa, enpresak jabetzan dituen ondasunen edo eskubideen zerrenda balioztatua da. Aktiboaren zerrendan, kontu-sail hauek sartuko dira, besteak beste: lokalak, makinak, patenteak, kobratzeko bezeroen saldoak, kutzako eta bankuetako dirua... Hots, aktiboa enpresak BADUENA da.



Bestetik, Pasiboa, enpresak hirugarrenekin (hartzekodunak eta bazkideak) dituen zorren eta betebeharren zerrenda balioztatua da. Pasiboaren zerrendan, kontu-sail hauek sartuko dira, besteak beste: ordaintzeko hartzekodunen saldoak, bankuetatik jasotako maileguak edo bazkideen ordaindutako kapitala. Hots, pasiboa enpresak ZOR duena da.

Galera eta irabazien kontua (enpresak GASTATZEN duena eta IRABAZTEN duena)

Urte batean zehar, enpresa batek material eta ondasun eta zerbitzu batzuk gastatzen edo kontsumitzen ditu. Horiekin, beste ondasun eta zerbitzu batzuk ekoizten ditu, geroago saltzeko eta sarrerak lortzeko. Sarreraren eta gastuen arteko aldea, enpresaren emaitza ekonomikoa da, mozkina nahiz galera.

Altortegi-plana (enpresak ORDAINTZEN duena eta KOBRAZTEN duena)

Enpresetan, gastua edo sarrera gertatzen den unearen eta ordaindu edo kobratzen den unearen artean desorekak gertatzen dira. Izan ere, enpresan material bat kontsumitzen den edo zerbitzu bat erabiltzen den unean neurtzen da gastua, eta sarrera, bezeroari ondasun bat entregatzen zaion edo zerbitzu bat ematen zaion unean. Haatik, dirutan duen kontrakontua, hots, banku-kontuan gertatzen den mugimendua, aste edo hilabete batzuk geroago gerta daiteke.

Altortegi-planak, eskudiruaren sarrerak eta irteerak adierazten ditu. Oso tresna baliagarria da enpresaren bilakaera ikusteko eta denboran zehar diru-beharrak aurreikusteko.

Jarraian, koadro batzuk erantsiko ditugu, adibide gisa, ekonomia- eta finantza-plana egiteko gida moduan.

Inbertsio-beharrak kalkulatzeko

Aktibo finkoetan inbertitzea

Epe luzerako inbertsioa da. Negozioan urte betez baino gehiagoz irauten duten ondasunak dira.

	INBERTSIOAK AKTIBO FINKOETAN		
	1. urtea	2. urtea	3. urtea
Zenbatekoak BEZ gabe			
Eraikinak			
Lursaila			
Makineria eta tresnak			
Instalazioak			



Garraioko elementuak			
Ekipamendu informatikoak			
Ibilgetu ukiezina (*)			
Altzariak eta tresnak			
Eskualdatzeko eskubideak, patenteak eta markak			
Gordailuak eta fidantzak			
Eraketa-gastuak			
(*)Hastapen-gastuak			

(*)Ibilgetu ukiezina

Enpresak izaera egonkorraz dituen inbertsio edo ondarezko elementu ukiezinak dira, ekonomikoki baloratu daitezkeenak.

Ikerketa eta garapeneko gastuak

Emakida administratiboak

Industria-jabetza

Merkataritzako funtsa

Informatika-aplikazioak

Eskualdatzeko eskubideak

Hastapen-gastuak

Lokala egokitzeko lanak

Inbertsioak Aktibo Zirkulatzailan

Enpresaren ustiapen-zikloarekin loturiko inbertsioari kapital zirkulatzaila esaten zaio. Kapital zirkulatzailak, proiektu batek ekoizpen-prozesuaren eskakizunei aurre egiteko modu iraunkorrean izan behar dituen finantza-baliabideen bolumena zehazten du. Enpresan gutxienez urte betez irauten duten ondasunak dira.

	INBERTSIOAK AKTIBO ZIRKULATZAILAN
Hasierako izakinak (Jarduerari ekiteko hasierako erosketak)	
Hasierako saldoa	



Finantzaketa-plana

	FINANTZAKETA ITURRIAK		
	1. urtea	2. urtea	3. urtea
Kapital berekia			
Diru-laguntzak			
Maileguak			
Gabealdirun maileguak			
Bestelakoak			

Bazkideen ekarpena

Sustatzaileak	Ekarpena	Ehunekoa

Diru-laguntzak

Diru-laguntza	
Erakundea	
Zenbatekoa	

Mailegua

Kapitala	
Epea (hilabeteak)	
Interes-tasa	

Gabealdirun mailegua

Kapitala	
Epea (hilabeteak)	
Interes-tasa	





Sarrereren proiektzioa

Salmenten aurreikuspenak zehazten ditu. Jarraian, taula bat erakutsiko da, lehenengo urteko salmentak kalkulatzeko eredu gisa.

SALMENTEN AURREIKUSPENA												
Hilabeteak												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Salmentak												
1. Produktua/ Zerbitzua												
2. Produktua/ Zerbitzua												
3. Produktua/ Zerbitzua												
GUZTIRA												
GUZTIRA URTEAN												

2. eta 3. urteetarako ez da beharrezkoa hilero kalkulatzea, urtero baizik, 1. urteko salmenta guztien handitzearen ehunekoa aplikatuko zaiola.

1. urtearen gainean 2. URTEAN espero den salmenten handitzea (%)

2. urtearen gainean 3. URTEAN espero den salmenten handitzea

%	€

Gastuen proiektzioa

Pertsonal-gastuak

Talde sustatzailearen hileko soldata gordina kalkulatu da, baita gainerako langileena ere (egon baleude).

Sustatzailea	Hileko soldata gordina
1.	
2.	
3.	

Langilea	Hileko soldata gordina
1.	
2.	
3.	

Ustiapen-gastuak

	1. urtea	2. urtea	3. urtea
Alokairuak			
Hornidurak (argindarra eta ura)			
Aseguruak			
Garraioa			
Konpontzea eta zaintzea			
Telefonoa			
Publizitatea eta sustapena			
Garbitzea eta mantentzea			
Bulegoko materiala			
Aholkularitza			

Horra hor, ekonomia- eta finantza-plana egiteko behar diren beste datu batzuk:

Kostuak eta fakturazioa

Urteko sarreren gaineko kostu aldakorra kalkulatu beharra dago.





Enpresari bere produktua/zerbitzua ekoiztea eta saltzea kostatzen zaion kopurua da kostu aldakorra. Esaterako, ogi-barra bat 0,90 euro zentimotan saltzen badut (sarrera), zenbat kostatuko zaio enpresari benetan barra hori egitea? Esaterako, 0,20 €. Eta urtean 12000 barra saltzen baditut,

Sarrerak: $12.000 \times 0,90 = 10.800$

Kostu aldakorrak: $12.000 \times 0,20 = 2.400$

Zerbitzuen kasuan, kostu aldakorrak txiki-txikiak izaten dira, eta askotan ez dira adierazten.

	SARRERAK	KOSTU ALDAKORRAK
1. URTEA		
2. URTEA		
3. URTEA		

Bezeroei kobratzeko epea eta hornitzaileei ordaintzeko epea

Produktua saltzekorakoan edo zerbitzua ematerakoan (hilabete batera, bi hilabetetara, hiru hilabetetara...) bezeroei kobratuko zaien adieraziko da.

Bezeroei kobratzeko epea	
Hornitzaileei ordaintzeko epea	

Jardueraren urtarokotasuna

Urteko sarrerak urteko 12 hilabeteetan ehunekoetan islatzea da helburua.

1. urtea		2. urtea		3. urtea	
Hilabetea	Ehunekoa	Hilabetea	Ehunekoa	Hilabetea	Ehunekoa
1. hilabetea		1. hilabetea		1. hilabetea	
2. hilabetea		2. hilabetea		2. hilabetea	

a					
3. hilabete a		3. hilabetea		3. hilabetea	
4. hilabete a		4. hilabetea		4. hilabetea	
5. hilabete a		5. hilabetea		5. hilabetea	
6. hilabete a		6. hilabetea		6. hilabetea	
7. hilabete a		7. hilabetea		7. hilabetea	
8. hilabete a		8. hilabetea		8. hilabetea	
9. hilabete a		9. hilabetea		9. hilabetea	
10. hilabete a		10. hilabetea		10. hilabetea	
11. hilabete a		11. hilabetea		11. hilabetea	
12. hilabete a		12. hilabetea		12. hilabetea	
Guztira	% 100	Guztira	% 100	Guztira	% 100

AMIA AZTERKETA

Merkatuaren egungo egoerak eragin ona ala txarra izan dezake proiektuaren arrakastan. Era berean, enpresaren edo talde sustatzailearen egoerak eragina izan dezake enpresaren geroko bilakaeran.

AMIA azterketari esker, egungo merkatuak negozioari eskaintzen dizkion aukerak nahiz mehatxuak antzeman daitezke, baita enpresaren eta enpresa osatzen duten pertsonen indarrak eta ahuleziak ere.

Ahuleziak: Enpresaren alde ahulak, barne-mugak, helburuak lortzea eragozten dutenak.

Indarrak: Alde indartsuak, enpresari lehiatzeko abantaila ematen diotenak.

Mehatxuak: Enpresaz kanpoko mehatxuak, jarritako helburuak lortzea eragotzi ahal dutenak.

Aukerak: Enpresaz kanpoko faktoreak, behar bezala aprobetxatzen badira, jarritako helburuak lortzea ahalbidetuko dutenak.

