

EKITEKO LEHEN URRATSAK

- **Enpresa-azeleratzailea.** Negozio bat hedatu eta garatzeko kapitala lortzea helburu duen erakundea edo programa.
- **Aliantza estrategikoak.** Pertsonen, gizarte-taldeen edo estatuaren arteko ituna edo elkarte, helburu komun bat lortzeko.
- **Customer edo bezeroa.** Zure produktua edo zerbitzua erosteko prest dagoen pertsona.
- **E-commercea.** Merkataritza elektronikoa. Produktuak edo zerbitzuak bitarteko elektronikoen bidez erostea eta saltzea, hala nola Internetez eta beste sare informatiko batzuen bidez.
- **Ekintzailtza.** Norberaren kontura negozio bat sortzeko eta negozio-proiektu bat abiarazteko ekintza.
- **Eskalagarritasuna.** Erabilgarri dauden baliabideekin diru-sarrerera handiagoak sortzean oinarritutako eredu baten hazkunde-gaitasuna.
- **Huba:** Coworkingerako edo elkarlanerako gunea. Espainian enpresa-mintegiak nabarmentzen dira.
- **Enpresa-inkubagailua.** Ideia bat proiektu bideragarri bihurtzeko aholkularitza eskaintzen duen erakundea.
- **Gizarte-berrikuntza.** Mota guztietako gizarte-premiei —pobrezia, diskriminazioa, genero-indarkeria, klima-aldaketa eta abar— erantzuten dieten estrategia, kontzeptu, ideia, metodo eta prozesu berriak. Horregatik, gero eta erakunde, enpresa eta gobernu gehiagok egiten dute gizarte-berrikuntzaren alde apustu, garapen jasangarriari lagunduko dioten aldaketak sortzeko tresna baita.
- **Liderra.** Taldeko langileak sustatzeko, motibatze eta haien

portaeran edo pentsaeran eragiteko gai den pertsona, guztien onerako lan egitearren.

- **Mentorea.** Ikasteko interesa dutenei trukean ezer itxaron gabe ezagutza eta esperientziak oparitzen dizkien pertsona.
 - **Outputa.** Prozesu, produktu edo zerbitzuen bidez egindako jardueren berehalako emaitza; esaterako, egindako lantegi-kopurua eta artatutako pertsona-kopurua.
 - **Patentea.** Asmakizun bat ustiatzeko ematen den eskubide esklusiboa. Eskubide hori ez dutenek galarazita dute titularren baimenik gabe asmakizuna fabrikatzea, saltzea edo erabiltzea.
 - **ETEa.** Enpresa txiki edo ertaina, sarreraren bolumenari, ondarearen balioari eta langile-kopuruari dagokienez.
 - **Errentagarritasuna.** Enpresa batek lortzen dituen irabaziak, salmentengatik sarrerei edo erabilitako kapitalari dagokienez.
 - **Erreplikagarritasuna.** Negozio- edo proiektu-eredu batek geografikoki eskalatze ahalmena.
 - **Enpresaren Gizarte Erantzukizuna edo Gizarte Erantzukizun Korporatiboa** (EGE edo GEK). Enpresek gizartea, ekonomia eta ingurumena hobetzeko egiten duten ekarpen aktibo eta borondatezkoa; eskuarki, eskaintzen duten balio erantsia hobetzeko eta gizarteari laguntzeko xedez.
 - **Spin-offa.** Aurreko proiektu baten hedapen gisa sorturiko proiektua da, edo beste enpresa batetik sorturiko enpresa bat, departamentu bat zatitzearen ondorioz eraturikoa.
 - **Startupa edo enpresa emergentea.** Enpresa sortu berria, bere negozio-eredu eskalagarriari eta teknologia berrien erabilerari esker hazteko aukera handiak dituena.
- Oharra. Garrantzitsua da ohiko ETEak eta startupak bereizten

jakitea. Ohiko ETEak diru-kantitate bat inbertitu ostean irteten dira merkatura, eta ez dira irabaziak berehala lortzen hasten. STARTUPak, aldiz, azkar-azkar irteten dira merkatura, behar duten hazkuntza eta finantzaketa lortzeko, transformazio digitalaren bidez. (Iturria: Espainiako Merkataritza Ganbera)

- **Targeta.** Produktu edo zerbitzu jakin baten xede-taldea.

NONDIK LORTU DIRUA

- **Business angelsak edo inbertitzaile aingeruak.** Errentagarriak baina arrisku handikoak izan daitezkeen enpresa-proiektu erakargarri berriei laguntzea erabakitzen duten inbertitzaileak dira.
- **Crowdfundinga edo mikrofinantzaketa.** Proiektu bat pertsona askoren diru-ekarpen txikien bidez finantzatzea (Internet bidez), balioa duen zerbaiten truke.
- **Crowdlendinga edo mikromailegatzea.** Inbertitzaile txiki partikularrek ETE-ei edo ekintzaile txikiei finantzaketa eskaintzea, interes-tasa baten truke. Banku-erakundeek ohiko maileguen ordezkotzat da.

NOLA SALDU PRODUKTUA

- **Appa edo aplikazio mugikorra.** Programa informatiko bat da, telefono adimendunetan, tabletetan eta bestelako gailu mugikorretan exekutatzeko diseinatua. Erabiltzaileari edonolako zeregin zehatz bat egiteko aukera ematen dio, egin beharreko kudeaketak edo jarduerak erraztuta.
- **Brandinga.** Marka, diseinu edo sinbolo baten kudeaketa da, enpresaren produktuak eta zerbitzuak sustatzea xede duena.

- **Pitcha edo mikroaurkezpena** (elevator pitcha edo igogailuko aurkezpena). Asko erabiltzen den teknika da. Ekintzaileak bere negozio-ereduari buruzko aurkezpen laburtua egiten dio bere startupari finantzaketa eman nahi dion norbaiti; gehienez ere 5 minutu iraungo du aurkezpenak.
- **Storytellinga edo istorio-kontaketa enpresan.** Enpresari buruzko istorioak kontatzeko trebetasuna da. Hastapenak, helburuak edo ametsak azaltzeko kontakizun bat izaten da. Bezeroekin konektatzeko modurik onena da, teknika horrek emozioetan eta markaren esentzian jartzen baitu arreta.
- **Webcasta.** Ikus-entzunezko edukia duen emanaldia da, Internet bidezkoa, erabiltzailearekin zuzeneko elkararreragina izateko aukera ematen duena. Telebista- edo irrati-programa baten antzekoa da.

Oharra. Webcastaren eta podcastaren arteko aldea: WEBCASTak multzo batean bildutako hainbat eduki hartzen ditu barne, hala nola bideoa, audioa eta animazioak; PODCASTa, aldiz, audio-formatuko edukia besterik ez da.

LAN EGITEKO MODUAK ETA NEGOZIO-EREDUAK

- **Business to business (B2B).** Negoziotik negoziara esan nahi du. Produktuak eta zerbitzuak zuzenean enpresen artean saltzea da. Adibidez, horrelakoak izaten dira produktu baten fabrikatzailearen eta banatzailearen arteko negozio-harremanak.
- **Coworkinga edo elkarlana.** Sinergiak bilatzen dituen lan egite-

ko modua da. Hainbat profesional, ekintzaile eta ETERi lan-espazio berean jarduteko aukera eskaintzen die, beren proiektu profesionalak garatzeko. Enpresa-hazitegiak dira ohikoenak.

- **Irabazi-irabazi eredua (win to win).** Ekoizlearen zein eroslearen onura bilatzen duen negozio-eskema, eta bien beharrei eta helburuei erantzuten dien harreman mesedegarria.
- **Networkinga edo sareko lana.** Ikuspegi profesionaletik kidekoak direnekin kontaktu-sare bat ezartzea da, lan- edo negozio-aukera berriak sortzen laguntzeko.
- **Workshopa edo lantegia.** Arlo jakin batean interesak, ezagutzak edo lanbideak dituzten pertsonen bilkura, berariazko gai edo proiektu bati buruzko eztabaida eta ikerketa sakonean aktiboki parte hartzea ahalbidetzen diena.

