

EKITEKO LEHEN URRATSAK

- **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.
- **Enpresa-azeleratzailea:** negozio bat hedatu eta garatzeko kapitala lortzea helburu duen erakundea edo programa.
- **Enpresa-inkubagailua:** ideia bat proiektu bideragarri bihurtzeko aholkularitza eskaintzen duen erakundea.
- **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.
- **Errentagarritasuna:** enpresa batek lortzen dituen irabaziak, salmentengatik sarrerei edo erabilitako kapitalari dagokienez.
- **Erreplikagarritasuna:** negozio- edo proiektu-eredu batek geografikoki eskalatzeko ahalmena.
- **Eskalagarritasuna:** erabilgarri dauden baliabideekin diru-sarrerera handiagoak sortzean oinarritutako eredu baten hazkunde-gaitasuna.
- **ETEa:** enpresa txiki edo ertaina, sarreren bolumenari, ondarearen balioari eta langile-kopuruari dagokienez.

- **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 jasagarriari lagunduko dioten aldaketak sortzeko tresna ba .
- **Huba:** coworkingerako edo elkarlanerako gunea. Espainian enpresa-mintegiak nabarmentzen dira.
- **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 titularraren baimenik gabe asmakizuna fabrikatzea, saltzea edo erabiltzea.
- **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 digi-

talaren 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-erakundeen 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 elkarreragina 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 egiteko modua da. Hainbat profesional, ekintzaile eta ETERi lan-espazio berean jarduteko aukera eskaintzen die, beren proiektu profesionalak garatzeko. Enpresa-hazitegiak dira ohikoena.

• **Irabazi-irabazi eredia (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.

www.finanzasparalavida.com

