

# HAZINNNOVA

Zure ETEak  
berritzeko eta  
hobetzeko behar  
duen laguntza  
**2024**

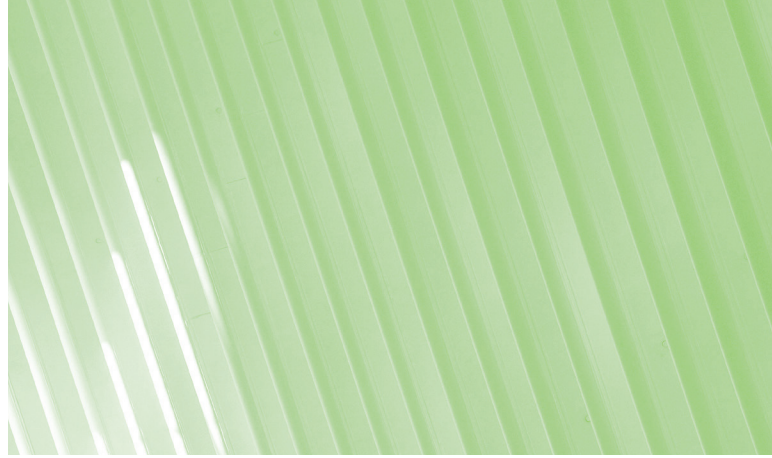


**Hazinnovak** zurearen moduko ETE-ei lehiakorragoak izaten laguntzen die, berrikuntza-proiektu txikiak modu azkar eta seguruan eginez.



## Aurkibidea

<b>01 / ETE bat bazara</b>	4
<b>02 / Eta hauetakoren bat behar baduzu</b>	5
<b>03 / Hazinnovarekin zure ETE-ak hauxe jasoko du</b>	6
<b>04 / Zertan berritu nahi duzu</b>	8
Ekoizpena	8
Bezeroak	9
Pertsonak	10
Ekonomia eta inantza-kudeaketa Administrazio- prozesuak	11 12
Merkatu berriak	13
Produktua	14
Logistika	15
<b>05 / Hazinnova eskatzea oso erraza da</b>	16
<b>06 / Egingo al dugu berrikuntza-proiektu bat?</b>	17
<b>Inspiratu haien arrakasta-istorioekin</b>	18



# ETE BAT BAZARA

5 langile edo  
gehiagoko  
enpresa, EAEkoa,  
eta sektore  
hauetako batean  
jarduten duena:

## **Industria:**

- Industriako eta azken kontsumorako makinen, ekipoen, osagaien eta ondasunen ekoizpena
- Elikagaien ekoizpena, prozesatzea eta banaketa
- Natur baliabideen (mineralak, gasa, petrolio, materialak) erauzketa
- Energia (elektrizitatea, gasa) sortu eta banatzea
- Uraren eta hondakinen kudeaketa

## **Lotutako zerbitzuak:**

- Handizkako merkataritza
- Garraioa eta biltegiatzea
- Arkitektura, ingeniari- eta aholkularitza
- IKTak eta telekomunikazioak
- Finantza- eta aseguru-jarduerak
- Kultura eta sormena (edizioa, publizitatea eta marketina)

# ETA ZURE BEHARRERAKO BAT BADA

## 1. Produktiboagoa izatea

Saltzen duzun hori azkarrago eta merkeago ekoitzi ahal izatea.

## 2. Gehiago saltzea

Zure oraingo bezeroek pozik jarraitzea eta beste bezero batzuk aurkitzea.

## 3. Zure lantaldea zaintzea

Zure lankideen beharrei erantzutea.

## 4. Zure finantzak hobeto kudeatzea

Zenbat gastatzen eta irabazten duzun jakitea, eta zure negozioa errentagarria dela bermatzea.

## 5. Merkatu berriak esploratzea

Beste negozio-aukera batzuk eta bezero mota batzuk bilatzea.

## 6. Zure lana sinplifikatzea

Zure enpresaren eguneroko kudeaketa erraztea.

## 7. Eskaintzen duzun hori berritzea

Produktu eta zerbitzu sorta hobetzea eta handitzea.

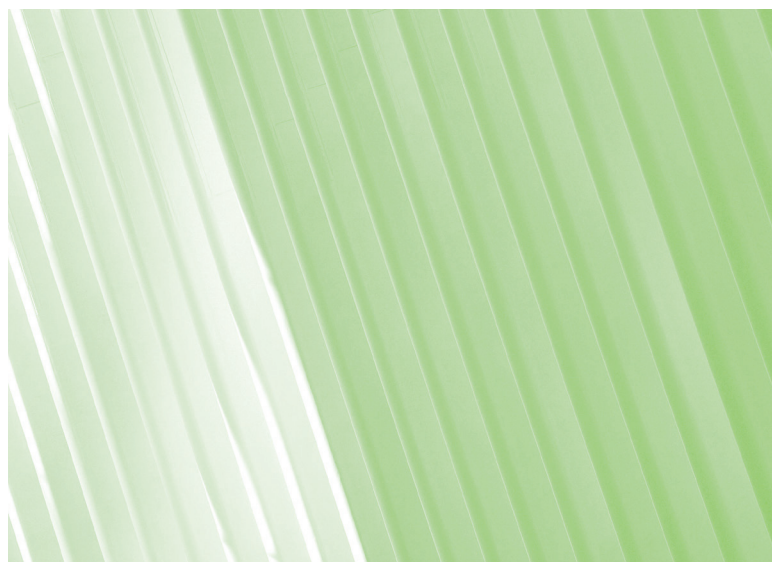
## 8. Zure ideiak babestea

Zuk sortu edo hobetu duzuna ez duela inork kopiatzen bermatzea.

## 9. Hobeki erosi, biltegiratu eta banatzea

Zuhurtziaz erostea, zure biltegia antolatzea, zure inbentarioa kontrolatzea, eta produktuak emateko modua hobetzea.

Eta horretan guztian, zure negozioa bultzatzen lagun diezazuketen teknologia berriak ezagutzeko aukera izango duzu.






# HAZINNOVA- REKIN, ZURE ETE-AK HAUXE JASOKO DU

## LAGUNTZA PERTSONALIZATUA

Aditu konprometituak eta esperientziadunak izango dituzu ondoan; zure negozioa sakon ulertuko dute, eta zure neurrira eginiko irtenbideak proposatuko dizkizute zure behar zehatzei erantzuteko.



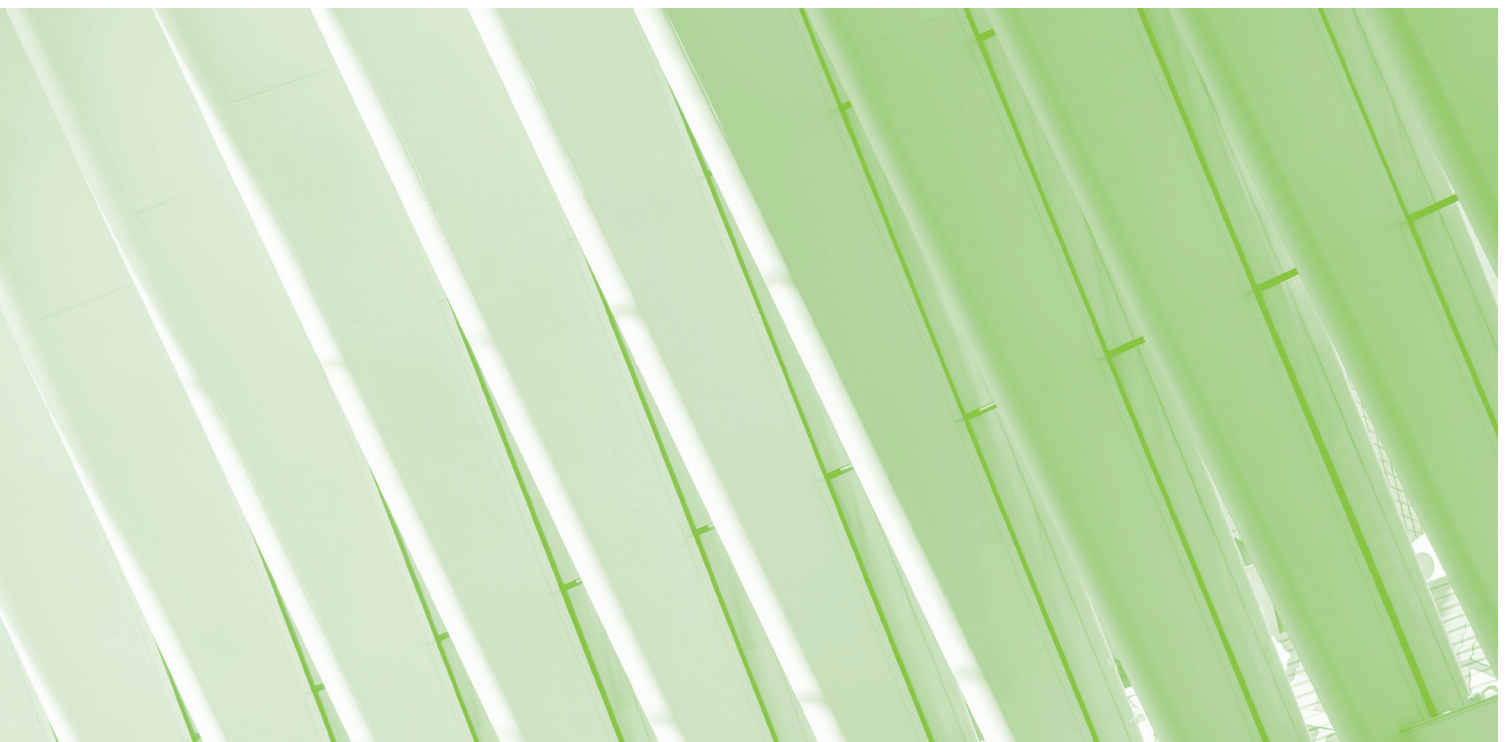
Zure enpresa etorkizunerantz bultzatuko du Hazinnovak: berrikuntza-aukerak ahalik eta gehien baliatuko ditu, administrazio-ahalegin txikiena eginda eta adituen laguntzarik handiena edukita.

# PROIEKTU ZEHATZAK ETA AZKARARK

Proiektu berritzaileak ezartzeko aukera izango duzu, 4.500 euroko balioa duen laguntza espezializatuari esker, eta kosturik gabe. Eraitza nabariak lortuko dituzu hiru hilabeteren buruan, eta azkar egingo duzu aurrera helburuak lortzeko bidean.

# PROZESU SINPLIFIKATUA

Ahaztu izapideak eta prozesu zailak. Gure eskaera azkarra eta erraza da, benetan axola duenari horri arreta eman diezaiozun: zure negozioa hazteari.



# ZERTAN BERRITU NAHI DUZU?

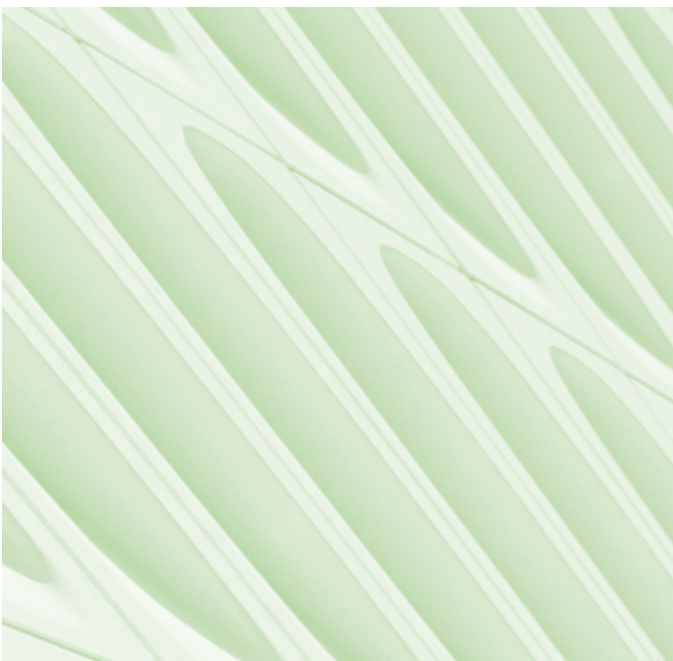
Hazinnovak  
honako arlo  
hauetan proiektu  
berritzaileak  
garatzen  
lagunduko dizu:

## EKOIZPENA

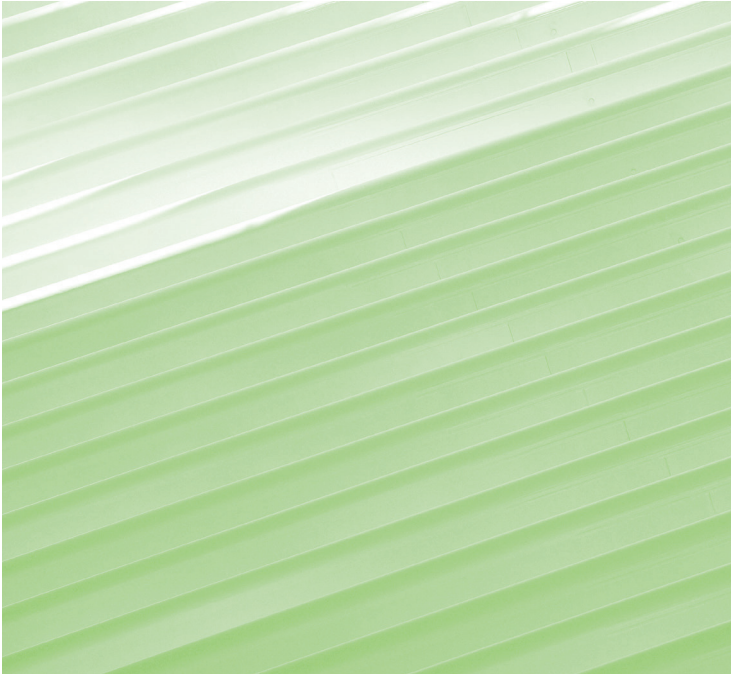
Handitu egiten du zure ekoizpen- eta zerbitzu-prozesuen produktibitatea eta kalitatea, irtenbide eta teknologia berritzaileak integratuz.

Hona hemen arlo horretan garatu beharreko proiektuen adibide batzuk:

- **Plangintza aurreratua:** optimizatu nola eta noiz ekoizten duzun; bermatu plangintza zehatz eta efizienteagoa eta aztertu azken belaunaldiko softwarea erabiltzea.
- **Ekoizpen doitua:** : sortu estrategia bat ekoizpen doituko proiektuak ezartzeko; optimizatu lan-fluxuak, minimizatu xahutzeak eta hobetu etengabe.
- **5S metodologia:** aplikatu teknika hori zure languneak antolatuta, garbi, seguru eta produktiboago egon daitezen, jarraipen eta etengabeko hobekuntzarako tresna digitzalaz lagunduta.
- **Mantentze-lan autonomia:** zure lantaldeak mantentze-lanak proaktiboki kudeatuko ditu eta akatsak prebenituko ditu, denbora errealean prozesuen segimendua egiteko teknologia erabiltzea baloratuz.
- **Produktzio lay-out berria:** berriz diseinatu zure instalazioaren eremua, lan egiteko modua errazagoa eta eraginkorragoa izan dadin.
- **Kostuak murriztea:** identifikatu produkzio-kostuak nabarmen aurrezteko aukerak, datuak aztertzearen eta prozesuak automatizatzearen bidez.







# BEZEROAK

Areagotu salmentak eta bideratu zure enpresaren hazkundera merkataritza-estrategia berritzailea erabiliz; eta, estrategia horren bidez, fidelizatu zure oraingo bezeroak eta erakarri beste batzuk.

Hona hemen arlo horretan garatu beharreko proiektuen adibide batzuk:

- **Merkataritza-estrategia berritzailea:** lortu bezero gehiago eta hobetu salmentak teknika eta tresna berritzaileak erabiliz.
- **Bezeroak identifikatu eta segmentatzea:** ulertu zein diren zure bezeroak (areago, lortu bezero posibleen datu-base bat), jakin zer behar duten eta nola erosten duten, era horretara arreta pertsonalizatua emateko.
- **Joerek bezeroengan zer inpaktu duten:** adi egon zure bezeroengan eta lehiakideengan eragina duten merkatuko aldaketei, aldaketa horietara bizkor egokitzeko eta lehiakor izaten jarraitzeko.
- **Marka-estrategia:** zure markak berdingabea izan behar du lehiakideen aurrean, eta haren balioa posizionatu behar duzu xede-bezeroentzat.
- **Merkataritza-plan dinamikoa:** egokitu zure merkataritza-estrategiak eta salmenta-prezioak eta -kanalak merkatuko eskari berrietara.
- **Optimizatu marketina eta salmentak:** ezarri barneko prozedurak marketin- eta salmenta-ekintzak era antolatu eta eraginkorrean garatzeko, eta zure kanpainak bultzatzeko.
- **Bezeroak kudeatzeko tresnak:** erabili zenbait sistema zure bezeroei buruzko datuak bildu eta aztertzeko. Horrek lagunduko dizu zure produktuak eta zerbitzuak hobetzen, eta zure zerbitzu-produkzioa eta -eskaintza hobeki planifikatzen.
- **Merkataritzako aginte-taula:** ebaluatu nola funtzionatzen duten zure merkataritza-ekintzek, etengabe doitzeko eta hobetzeko.
- **Komunikazio efektiboa:** ikasi komunikazio-plan bat garatzen, zure produktuen onurak nabarmentzeko, eta bezeroak erakarri eta atxikitzeko.
- **Digitalizatu bezeroekin duzun harremana:** ikasi zer teknologia digitalen bitartez hobe dezakezun bezeroen esperientzia, euskarria eta erosketa errazagoak eta atseginagoak izan daitezen.

# PERTSONAK

Kudeatu lantaldea beste modu batera, langileen motibazioa bultzatzeko eta lan-giroa hobetzeko, zure enpresa erakargarriagoa izan dadin behar dituzun lanbide-profilentzat.

Hona hemen arlo horretan garatu beharreko proiektuen adibide batzuk:

- **Kultura eta motibazioa:** ebaluatu lan-giroa eta garatu lan arloan langileen berdintasuna eta gogobetetzea sustatuko dituzten planak.
- **Antolamendu-berrikuntza:** diseinatu beste era batera zure antolamendu-egitura, sortu lan-jardunei buruzko eskuliburuak eta barneko komunikazio-planak, eta ezarri bilerak egiteko errutina efektiboak.
- **Rolak eta erantzukizunak:** eguneratu lanpostuen deskribapenak, eta argi zehaztu profilak, autonomia-mailak eta erantzukizunak.
- **Prestakuntza:** eskaini ongietorri-programak, prestakuntza-planak eta gaitasunak garatzeko ibilbideak zure lantaldearen lanbide-hazkundera sustatzeko.
- **Belaunaldi-aldaketarako prestakuntza:** planifikatu langileen trantsizioa ezagutza-transferentzia bermatzeko eta plantilla etorkizuneko erretiroetara egokitzeko.
- **Jardunaren eta garapenaren ebaluazioa:** ezarri zenbait metodo lantaldearen errendimendua eta gaitasunak baloratu eta indartzeko, eta finkatu etengabeko hobekuntzaren kultura.
- **Ordainsari bidezkoa eta malgua:** ezarri soldata finkoak eta aldakorrak uztartuko dituzten ordainsari-politikak, eta egin auditoetzak ekitatea bermatzeko.

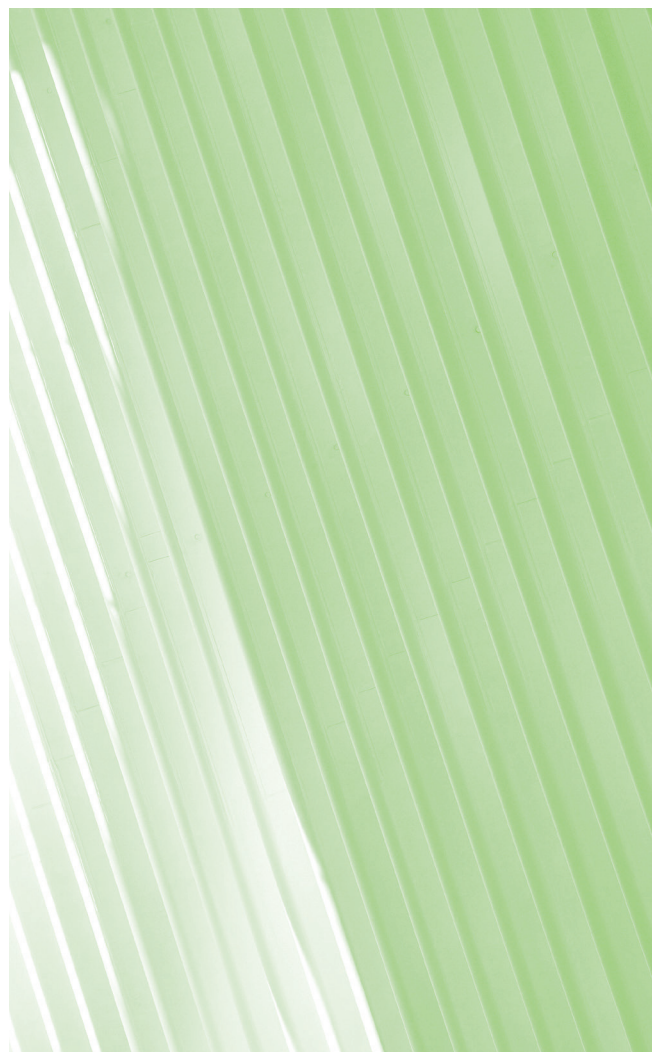


# EKONOMIA- ETA FINANTZA- KUDEAKETA

Lortu zure enpresaren finantzei buruzko ikuspegi argia (gastuak, diru-sarrerak eta errentagarritasuna), zure negozioak dirua non irabazten eta galtzen duen kontrolatzeko, aukerak eta erronkak identifikatzeko, eta erabaki estrategikoak zehaztasunez hartu ahal izateko.

Hona hemen arlo horretan garatu beharreko proiektuen adibide batzuk:

- **Kostu-kontrolaren optimizazioa:** berrikusi eta hobetu kostuak nola kalkulatu eta murrizten dituzun, errentagarritasuna handitzeko.
- **Produktu/zerbitzu bakoitzeko errentagarritasun-mapa:** aztertu eta ikusi zein den produktu eta zerbitzu bakoitzaren errentagarritasuna, zure katalogoko indarguneak eta ahulguneak zein diren identifikatzen laguntzeko.
- **Diruzaintza-kudeaketaren hobekuntza:** zaindu gertutik zure gaur egungo eta etorkizuneko likidezia, finantzaketari eta inbertsioari buruzko erabaki proaktiboak errazago hartzeko.
- **Etorkizuneko agertokien simulatzailea:** baloratu zure etorkizuneko planek zenbait agertokitan zer finantza-inpaktu duten, egonkortasuna bermatzeko.
- **Adierazleak eta finantzen agente-taula:** sortu panel interaktibo bat funtsezko datuen berri izateko, eta, horren bidez, zure enpresaren osasun ekonomikoari buruzko ikuspegi osoa izateko begirada bakar batez.
- **Finantzen digitalizazioa:** ezagutu zer tresna digital izan ditzakezun lagungarri zure finantza-kudeaketa berritzeko eta automatizatzeke (ordainketak eta datu-analisiak, besteak beste).







# ADMINISTRAZIO-PROZESUAK

Irauli zure enpresaren barne-funtzionamendua. Efikazia handiagoz egin funtsezko zenbait jarduera (hala nola nominak, dokumentuak, erosketak, inbentarioak eta proiektuak kudeatzeko modua eta ordainketen eta kobratzen segimendua). Gehitu berrikuntzak eta tresna modernoak ataza horiek sinplifikatu eta bizkortzeko.

Hona hemen arlo horretan garatu beharreko proiektuen adibide batzuk:

- **Prozesuen eta lan- luxuen optimizazioa:** berraztertu administrazio-prozesuak erredundantziak identifikatu eta ezabatzeko, bai eta eragiketa-prozesuekin zer lotura duten ere, lan-fluxua optimizatzeko.
- **Rolak eta erantzukizunak argitzea:** segurtatu zure lantaldeko kide orok badakiela zer ataza, rol eta erantzukizun dituen, eta haiek egiteko behar diren baliabideak eskura dituela.
- **Metodologia arinak hartzea:** ezarri azkartasuna eta talde-lana bultzatuko dituzten lan-estrategiak.
- **Proiektuen kudeaketa efektiboa:** gehitu proiektuak kudeatzeko praktika sendoak, hobekuntza eta eraldaketa helburu duten ekimen guztiak planifikatu, gauzatu eta ikuskatzeko.
- **Berrikuntzaren kudeaketa:** sortu hobekuntzak eta ideia berriak etengabe bilatzea sustatzen duen prozesu bat.
- **Kalitatea eta etengabeko hobekuntza bermatzeko programa:** ezarri kalitatea kontrolatzeko praktikak, eginiko lanaren estandarra ziurtatu eta handitzeko.
- **Dokumentu-kudeaketa aurreratua:** antolatu eta eskuragarri eduki dokumentu garrantzitsuak, dokumentuak kudeatzeko sistemen bitartez.
- **Adierazleak eta aginte-taula operatiboa:** garatu adierazleak eta egin haien jarraipena zure enpresaren lan-jarduna zenbateraino den eraginkorra neurtzeko, eta identifikatu hobetzeko moduko arloak.
- **Administrazio-atazen automatizazioa:** gehitu prozesu errepikakorrek automatizatzeko tresnak, lantaldeak aukera izan dezan balio handiagoko atazak egiteko.
- **Administrazioaren digitalizazioa:** hautatu eta ezarri enpresaren behar espezifikoak egokitzen zaizkien irtenbide teknologikoak (ERP eta CRM).

# MERKATU BERRIAK

Areagotu zure irismena eta eramán zure negozioa hurrengo mailara merkatu berrietako aukerak esploratuz.

Hona hemen arlo horretan garatu beharreko proiektuen adibide batzuk:

- **Merkatuak esploratzea:** ikertu sektore eta eremu geografiko berriak, jakiteko zure produktuak eta zerbitzuak non izan litezkeen arrakastatsu.
- **Beharren eta joeren analisia:** egin azterketak merkatu potentzialen eskariaren beharrak eta joerak ulertzeko, bai zure oraingo eskaintzetarako, bai ideia berrietarako.
- **Merkatuak garatzeko estrategiak:** egokitu edo sortu garapen-estrategia berriak, posizionamendu diferentziala hartuta, merkatu berri horietako bezeroen ezaugarriekin zuzeneko lotura edukitzeko.
- **Hedapen-planak:** garatu plan zehatzak zure negozioa merkatu berrietan sartzeko, barne harturik egokitutako produktuak eta zerbitzuak abiaraztea edo onlineko presentzia, bezeroak lortzeko kanala den aldetik.
- **Bezero potentzialen feedbacka:** hartu-emanen egon bezero potentzialekin zure produktuek zer harrera duten eta haiek nola hobetu ditzakezun ebaluatzeko.
- **Merkatu berrietara irekitzeko prozesua digitalizatzea:** garatu zure enpresaren presentzia digitala merkatu berrietara iristeko kanal modura.

# PRODUKTUA

Eman bultzada zure negozioari, eskaintza berrituz. Sortu produktu eta zerbitzu guztiz berriak horien bidez beste merkatu batzuk zabaltzeko, eta hobetu lehendik dituzunak bezeroen espektatibak gainditzeko; horretarako, erabili teknologia aliatu estrategiko gisa. Horri esker, lehiakideengandik bereiziko zara, diru-sarrerak handituko dituzu, eta zure enpresa indartuko duzu.

Hona hemen arlo horretan garatu beharreko proiektuen adibide batzuk:

- **Produktuak eta zerbitzuak egokitzea eta pertsonalizatzea:** Egokitu zure oraingo produktuak eta zerbitzuak bezeroen behar zehatzetara, eta baliatu teknologia irtenbide pertsonalizatuak emateko.
- **Merkatuen ikerketa eta produktuen garapena:** erabili datu-analisiak bete gabeko beharrak identifikatzeko, eta gidatu produktu berrien garapena edo lehendik daudenen hobekuntza.
- **Prototipatzea eta gutxieneko produktu bideragarriak (GPB):** garatu eta balidatu produktu-idea berriak prozesu arin baten bidez (prototipoen diseinua eta gutxieneko produktu bideragarriak sortzea uztartuko ditu prozesu horrek). Erabili bezeroen hasierako feedbacka, tresna teknologiko aurreratuak erabiliz irtenbideak azkar egokitzeko, eta etorkizuneko garapenatarako ikasketa baliotsuak eskuratzeko.
- **Bideragarritasun-azterketa:** ebaluatu zure ideiak teknikoki eta komertzialki egingarriak diren, aintzat hartuta teknologiak balio-proposamena nola hobetu ahal duen.
- **Negozio-ereduaren berrikuspena edo definizioa:** definitu produktu berriaren edo birdiseinatuaren balio-proposamena, baita askotariko alderdien tipologia ere (bezeroak, funtsezko bazkideak, eta diru-sarrera zein kostu iturriak).
- **Prezioen dinamizazioa:** simulatu askotariko prezio-egiturak lehiakorragoa izateko.
- **Merkaturatze-estrategia espezifikoak:** garatu marketin-planak zein produktu eta zerbitzu berriak saltzeko materialak, enpresaren merkataritza-estrategia osoan txertatuta, eta gehitu haietan ikuspegi digitala, zure xede-taldera eraginkortasunez iristeko.
- **Merkatu-balidazioa:** egin probak bezero potentzialekin zure produktu edo zerbitzu berriak onartzen dituztela berresteko, eta erabili plataforma digitalak feedbacka bildu eta aztertzeko.
- **Berrikuntza babestea:** kudeatu patenteen, marken eta jabetza intelektualaren erregistroa, produktu-berrikuntzak babesteko eta lehiarako abantaila bermatzeko.





# LOGISTIKA

Jakin nola hobetu dezakezun zure bezeroei ondasunak eta zerbitzuak emateko modua, kostuak aurreztuta eta haien gogobetetze-maila handituta.

Hona hemen arlo horretan garatu beharreko proiektuen adibide batzuk:

- **Eskariaren aurreikuspen adimenduna:** ezarri datuen azterketarako tresnak, horien bidez torkizuneko beharrei zehaztasunez aurrea hartzeko. Konfiguratu alertak inbentario orekatua edukitzeko, ez dadin egon ez gehiegizko stockik, ez faltarik, baita bezeroek eskatutakoari erantzuten zaiola bermatzeko ere.
- **Erosketa-optimizazioa:** berriz ebaluatu zure erosketa-estrategiak. Hobetu hornitzaileekiko negoziazioa jardunaren gaineko adierazleak erabiliz; sendotu harremanak, eta lortu baldintza hobekak.
- **Inbentario eraginkorra:** erabili inbentarioak kudeatzeko sistemak, gehiegizko biltegiatzea minimizatzeko, zerbitzuaren kalitatea arriskuan jarri gabe. Handitu stock-txandakatzea, eta murriztu lotutako kostuak plangintza zorrotza eginez.
- **Biltegiaren birdefinizioa:** eraldatu zure biltegiaren konfigurazioa efizientzia maximizatzeko. Ezarri diseinu-irtenbideak eta prozesuak, produktuak azkar eta akatsik gabe mugitzeko, inbentarioaren kudeaketa zehatza eta fidagarria bermatuta.
- **Garraio eta banaketa hobetuak:** berraztertu eta hobetu barneko eta kanpoko logistika. Aztertu eta optimizatu entrega-ibilbideak eta zerbitzu-metodoak efizienteagoak izateko, kostuak murriztuta eta entrega-denborak hobetuta.
- **Logistika-kostuen kudeaketa:** aztertu logistika-gastuek nola eragiten dieten zure mozkiniei. Garatu ekintza-plan bat kostuak murrizteko kalitatearen kaltetan joan gabe, eta erabili analisi xehatuak zer arlotan aurreztu daitekeen identifikatzeko
- **Logistikaren digitalizazioa:** aztertu zer soluzio teknologiko dauden zure biltegi eta eskariak moderno, arin eta gardenagoak izan daitezen, hornidura-kate osoan komunikazioa eta jarraipena hobetuta.

# HAZINNOVA ESKATZEA OSO ERRAZA DA

Hazinnovari esker, erraza da berritzen  
hastea 3 urrats hauen bitartez:

## 1. Egiaztatu hautagarria zaren

Begiratu ea **parte har dezakezun** eta zer  
agentek lagun diezazuketen.

## 2. Aukeratu eta harremanetan jarri

Hautatu zure agentea, hitz egin harekin, eta  
argi zehaztu zer behar duzun.

## 3. Erraz eskatu

**Erabili SPRIren aplikazioa** zure eskaera  
erraz bidaltzeko.

### Beharrezko informazioa:

- Enpresaren IFZ eta izena (sozietate-izena)
- Agenteak jakinarazitako sarbide-gakoa
- Enpresaren kontakturako datuak (helbidea, telefonoa, helbide elektronikoa, webgunea)
- EJSN/JEZ (altako datarekin)
- Eratze data (uuuu/hh/ee)
- Banku-kontua (titularra, IBAN)
- Legezko ordezkariaren datuak eta ordezkaritza-ahalmena
- Harremanetarako pertsonaren datuak
- Lege-ordezkarien eta kontaktuko pertsonaren datuak
- Plantillari buruzko datuak (RNT)
- Salmentak eta balantzea (2022, 2023)
- Minimis laguntzak eta proiektu bererako beste laguntza batzuk

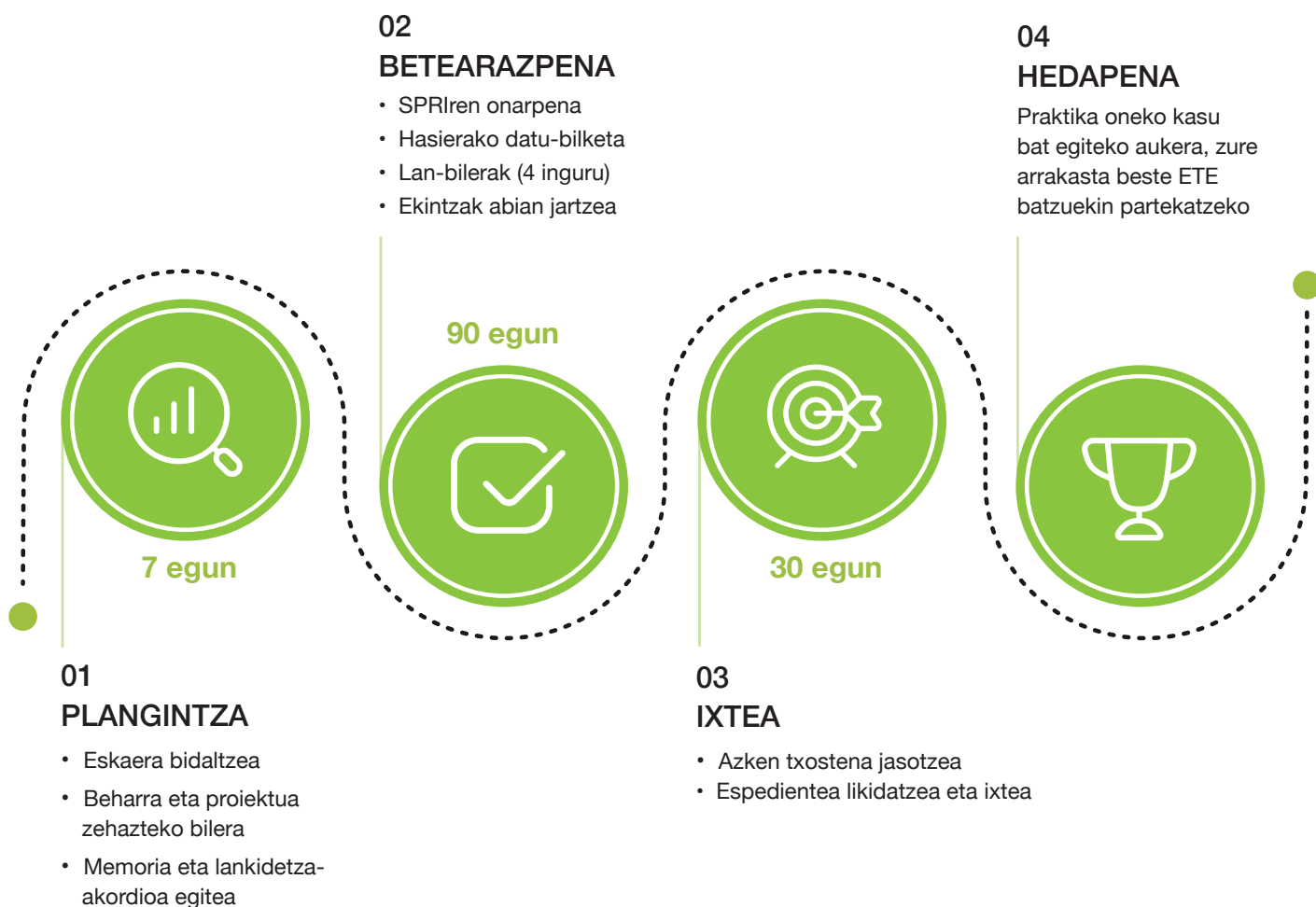
Enpresak ez badio baimena ematen SPRIri egiaztapena  
zuzenean lortzeko, beste dokumentu gehigarri batzuk  
aurkeztu beharko ditu.

Zure eskaera  
aurkezteko epea  
bukatuko da

2024ko  
urriaren 24an

# EGINGO AL DUGU BERRIKUNTZA-PROIEKTU BAT?

Hazinnovarekin erraza da.



Urrats hauen bitartez bidea erraztuko dizugu, zure ETEa berritzaileagoa eta lehiakorragoa izan dadin.

Lotura interesgarriak:

Gida erraza aplikatiboa erabiltzeko



Erabiltzailearen eskuliburua





# Ezagutu Hazinnova-ren eskutik emaitzak hobetu dituzten ETE batzuk

EAEko 868 ETEk baino gehiagok lortu dituzte jada, Hazinnova programaren laguntzari esker, berritzeak ekarritako onurak. ETE horiek emaitza zehatzak eta azkarrak erdietsi dituzte.

## Inspiratu haien arrakasta-istorioekin.

Ezagutu gure **Berrikuntza Kasu Praktiko**en Bankoa: egiaztatuko duzu 46 enpresak negozioak eraldatu dituztela eta arrakasta-maila berriak erdietsi dituztela. Aukera duzu haien proiektuei buruzko informazioa deskargatzeko, bai eta, nahi izanez gero, berrikuntzen buru izan direnekin zuzenean harremanetan jartzeko ere, esperientziak eta aholkuak elkarri jakinarazteko.

Egin lehen urratsa zeure berrikuntzarantz:

<https://www.spri.eus/laguntzak/hazinnova/>

Hazinnova 2024 programarekin bat egin duten agenteak

eta gai-arlo bakoitzeko aholkulari adituak:



Informazio gehiago: [www.spri.eus](http://www.spri.eus)