

HAZINNOVA

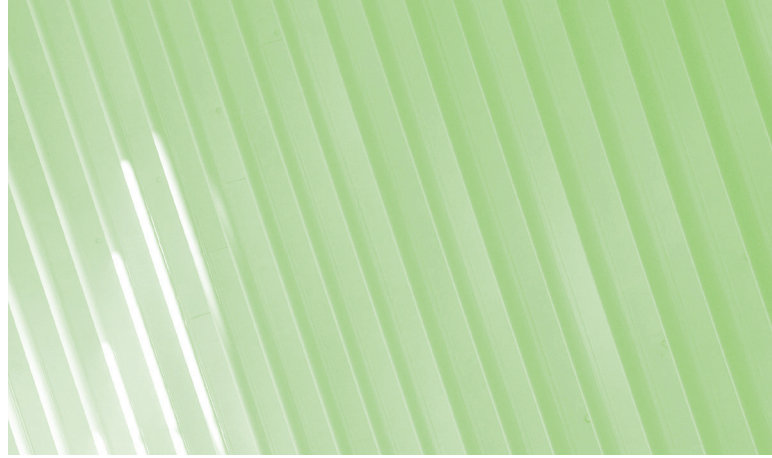
El primer paso
de tu PYME para
mejorar innovando

2024

Hazinnova ayuda a pymes como la tuya a ser más competitivas llevando a cabo pequeños proyectos de innovación de una manera sencilla y rápida.

Índice

01 / Si eres una pyme	4
02 / Y necesitas	5
03 / Con Hazinnova tu pyme recibirá	6
04 / En qué quieres innovar	8
Producción	8
Clientes	9
Personas	10
Gestión económico-financiero	11
Procesos administrativos	12
Nuevos mercados	13
Producto	14
Logística	15
05 / Solicitar Hazinnova es muy fácil	16
06 / ¿Hacemos un proyecto de innovación?	17
Inspírate con sus historias de éxito	18



SI ERES UNA PYME

Una empresa con
5 o más personas
empleadas, ubicada en
Euskadi y perteneciente
a uno de estos sectores:

Industria:

- Producción de maquinaria, equipos, componentes y bienes para consumo industrial o final
- Producción, procesamiento y distribución de alimentos
- Extracción de recursos naturales (minerales, gas, petróleo, materiales)
- Generación y distribución de energía (electricidad, gas)
- Gestión de aguas y residuos

Servicios relacionados:

- Comercio al por mayor
- Transporte y almacenamiento
- Arquitectura, ingeniería y consultoría
- TICs y telecomunicaciones
- Actividades financieras y seguros
- Cultura y creatividad (edición, publicidad y marketing)

Y NECESITAS

1. Ser más productivo

Hacer que la producción de lo que vendes cueste menos y sea más rápida.

2. Vender más

Mantener satisfechos a tus clientes actuales y encontrar nuevos.

3. Cuidar a tu equipo

Atender las necesidades de quienes trabajan contigo.

4. Gestionar mejor tus finanzas

Saber cuánto gastas y ganas, y asegurarte de que tu negocio sea rentable.

5. Explorar nuevos mercados

Buscar nuevas oportunidades de negocio y nuevos tipos de clientes.

6. Simplificar tu trabajo

Hacer que la gestión diaria de tu empresa sea más fácil.

7. Innovar en lo que ofreces

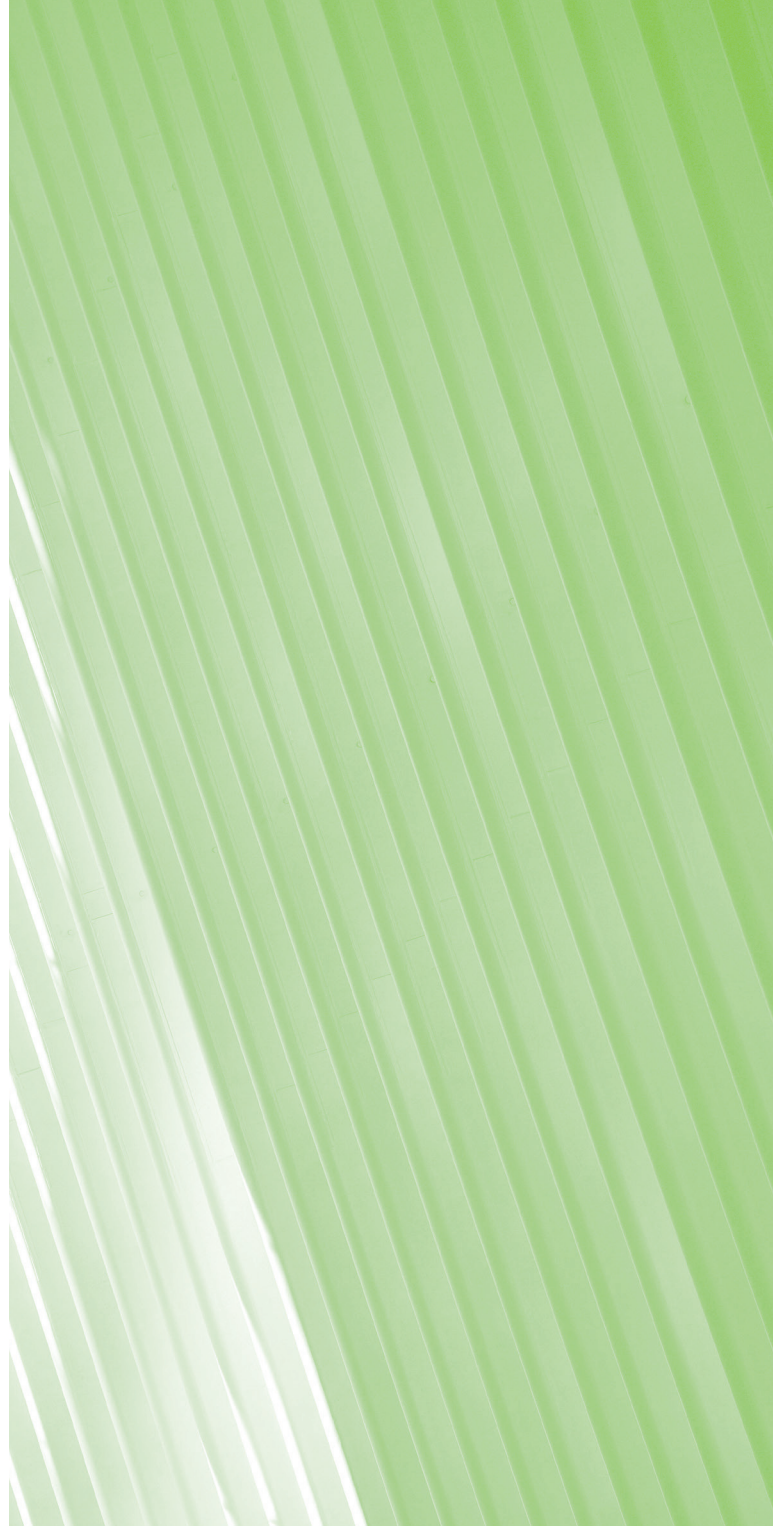
Mejorar y ampliar tu gama de productos o servicios.

8. Proteger tus ideas

Asegurar que nadie más copie lo que has creado o mejorado.

9. Comprar, almacenar y distribuir mejor

Comprar de manera inteligente, organizar tu almacén, controlar tu inventario, y mejorar cómo entregas tus productos.




Y en todo ello, conociendo las nuevas tecnologías que pueden ayudarte a impulsar tu negocio.



CON HAZINNOVA, TU PYME RECIBIRÁ

ACOMPañAMIENTO PERSONALIZADO

Expertos comprometidos y con experiencia estarán a tu lado, entendiendo tu negocio a fondo y proponiendo soluciones a medida para tus necesidades específicas.



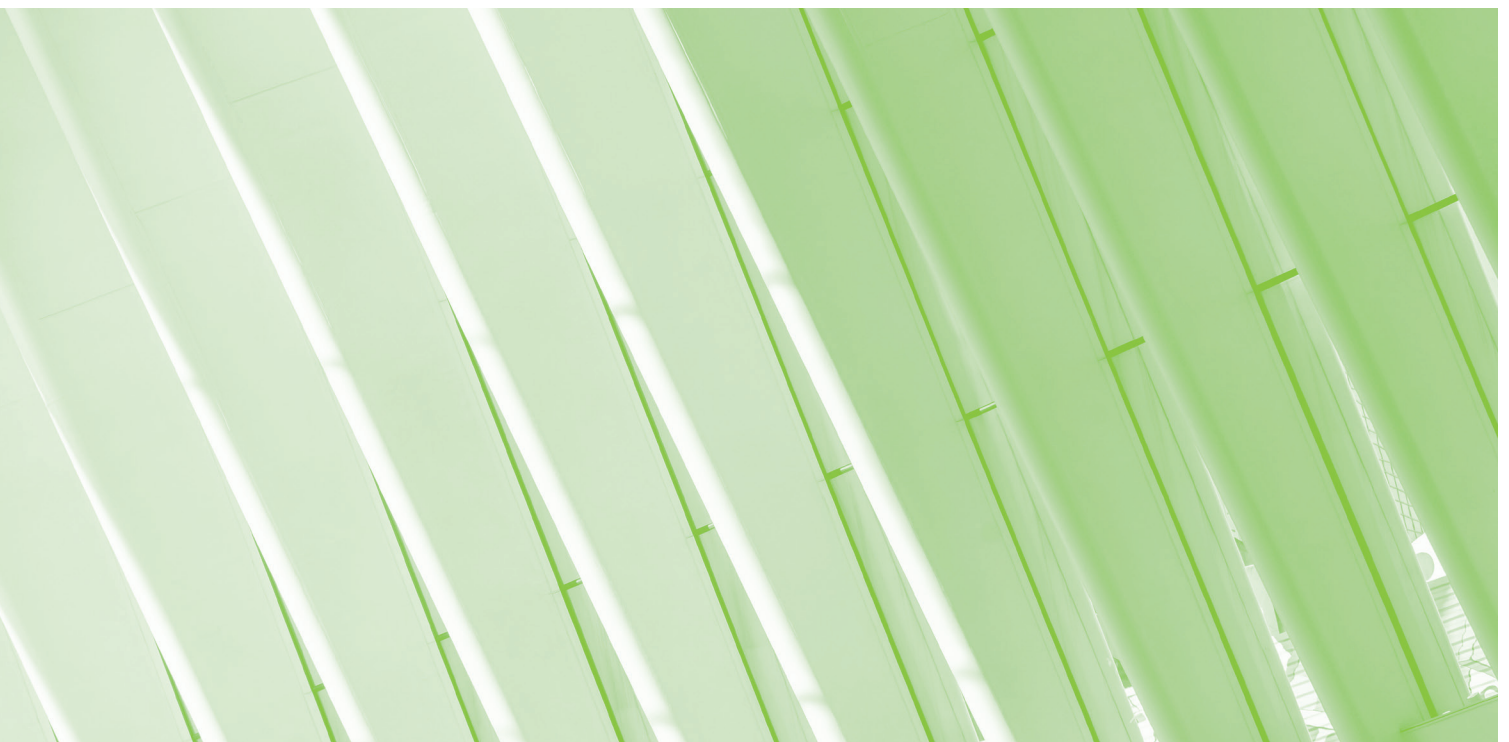
Hazinnova está aquí para impulsar tu empresa hacia el futuro, aprovechando al máximo las oportunidades de innovación con el mínimo esfuerzo administrativo y el máximo apoyo experto.

PROYECTOS CONCRETOS Y RÁPIDOS

Tendrás la oportunidad de implementar proyectos innovadores con apoyo especializado valorado en 4.500 euros y sin desembolso alguno. Verás resultados tangibles en solo 3 meses, permitiéndote avanzar rápidamente hacia tus objetivos.

PROCESO SIMPLIFICADO

Olvídate del papeleo y de procesos complicados. La solicitud es rápida y fácil, diseñada para que puedas enfocarte en lo que realmente importa: hacer crecer tu negocio.



¿EN QUÉ QUIERES INNOVAR?

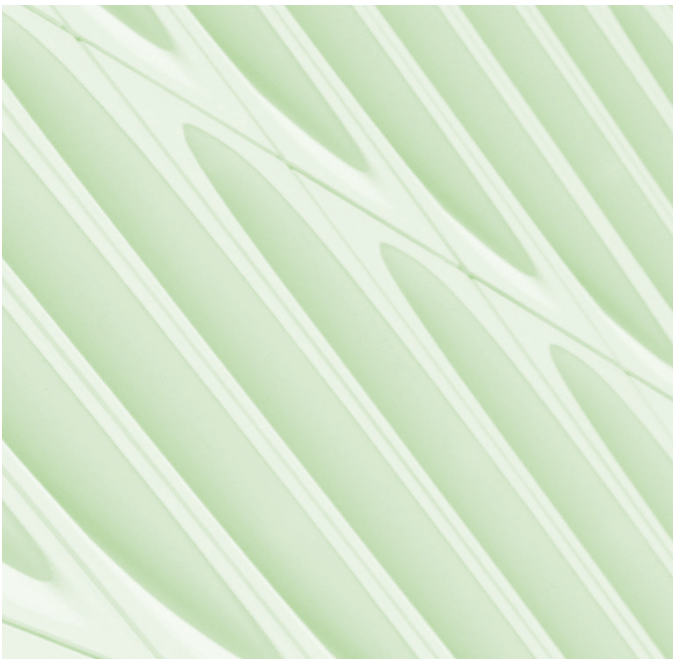
Hazinnova te ayuda en estas áreas:

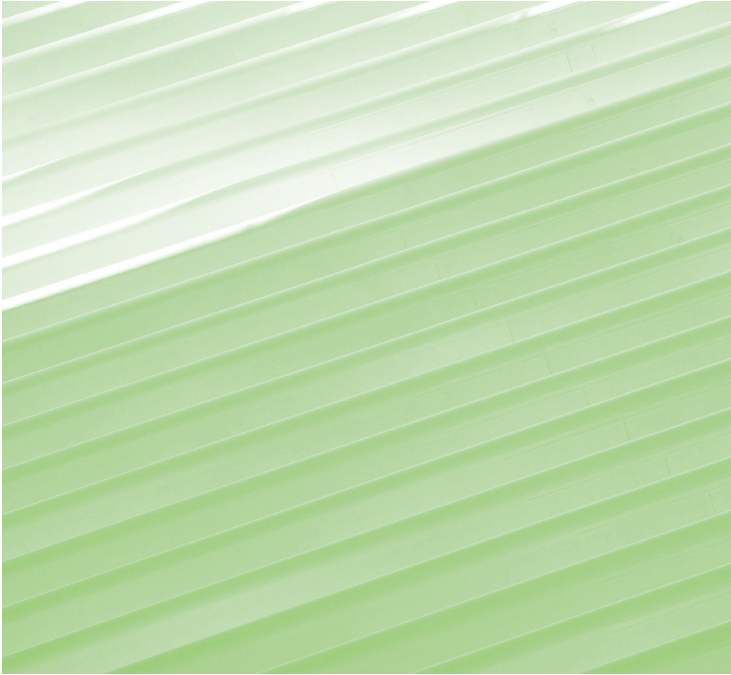
PRODUCCIÓN

Eleva la productividad y calidad de tus procesos de producción y de servicios mediante la integración de soluciones y tecnologías innovadoras.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Planificación avanzada:** optimiza cómo y cuándo produces, asegurando una planificación más precisa y eficiente, valorando usar software de última generación.
- **Lean manufacturing:** crea una estrategia para implementar proyectos de lean manufacturing, optimizando flujos de trabajo, minimizando desperdicios y mejorando continuamente.
- **Metodología 5s:** aplica esta técnica para mantener tus espacios de trabajo organizados, limpios, seguros y más productivos, con el soporte de herramientas digitales para el seguimiento y la mejora continua.
- **Mantenimiento autónomo:** permite que tu equipo pueda gestionar el mantenimiento de manera proactiva y prevenir fallos, valorando la incorporación de tecnología de seguimiento en tiempo real.
- **Nuevo lay-out de producción:** rediseña el espacio de tu planta para una operación más fluida y eficiente.
- **Reducción de costes:** identifica oportunidades de ahorro significativo en los costes de producción mediante el análisis de datos y la automatización de procesos.





CLIENTES

Aumenta tus ventas y haz crecer tu empresa con una estrategia comercial innovadora que fidelice a tus clientes actuales y atraiga a nuevos.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Estrategia comercial innovadora:** expande tu clientela y mejora las ventas con tácticas y herramientas novedosas.
- **Identificación y segmentación de clientes:** entiende quiénes son tus clientes, incluso obtén una base de datos con clientes potenciales, qué necesitan y cómo compran, para atenderlos de forma personalizada.
- **Impacto de tendencias en los clientes:** esté atento a los cambios del mercado que pueden influir en tus clientes y en la competencia para adaptarte rápidamente y mantener tu competitividad.
- **Estrategia de marca:** haz única tu marca frente a la competencia, posicionando su valor para tus clientes objetivo.
- **Plan comercial dinámico:** adapta tus estrategias comerciales, precios y canales de venta a las nuevas demandas del mercado.
- **Optimización de marketing y ventas:** establece procedimientos internos para desarrollar acciones de marketing y ventas de manera ordenada y eficiente e impulsar tus campañas.
- **Herramientas de gestión de clientes:** utiliza sistemas para recopilar y analizar datos sobre tus clientes. Esto te ayudará a mejorar tus productos y servicios, y a planificar mejor tu producción y oferta de servicios.
- **Cuadro de mando comercial:** evalúa cómo funcionan tus acciones comerciales para ajustarlas y mejorarlas constantemente.
- **Comunicación efectiva:** aprende a desarrollar un plan de comunicación que resalte los beneficios de tus productos, atrayendo y reteniendo clientes.
- **Digitalización de la relación con clientes:** conoce las tecnologías digitales que permiten mejorar la experiencia de tus clientes, haciendo el soporte y la compra más fáciles y agradables.

PERSONAS

Renueva la gestión de tu equipo para impulsar la motivación y mejorar el ambiente de trabajo, haciendo tu empresa más atractiva para los perfiles profesionales que necesitas.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Cultura y motivación:** evalúa el ambiente laboral y desarrolla planes para fomentar la igualdad y la satisfacción en el trabajo.
- **Innovación organizativa:** rediseña tu estructura organizativa, crea manuales de operación y planes de comunicación interna, y establece rutinas de reuniones efectivas.
- **Roles y responsabilidades:** actualiza las descripciones de los puestos, definiendo claramente los perfiles, niveles de autonomía y responsabilidades.
- **Formación:** ofrece programas de bienvenida, planes de formación y e itinerarios de desarrollo de competencias para que tu equipo crezca profesionalmente.
- **Preparación para el cambio generacional:** planifica la transición del personal para asegurar la transferencia del conocimiento y adaptar la plantilla a las futuras jubilaciones.
- **Evaluación del desempeño y desarrollo:** adopta métodos para valorar y potenciar el rendimiento y las competencias del equipo, afianzando una cultura de mejora continua.
- **Remuneración justa y flexible:** implementa políticas salariales que combinen sueldos fijos y variables, y realiza auditorías para garantizar la equidad.

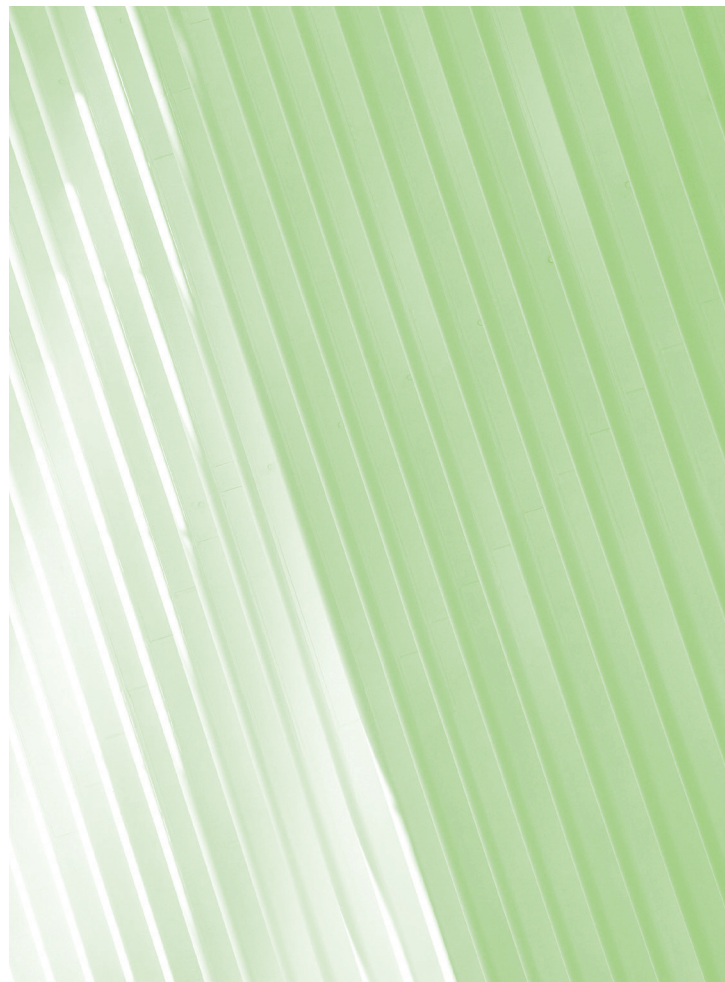


GESTIÓN ECONÓMICO - FINANCIERA

Obtén una visión clara de las finanzas de tu empresa, los gastos, ingresos y la rentabilidad, para controlar dónde tu negocio gana o pierde dinero, identificar oportunidades y desafíos y permitiéndote tomar decisiones estratégicas con precisión.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Optimización del control de costes:** revisa y mejora cómo calculas y reduces los costes para aumentar la rentabilidad.
- **Mapa de rentabilidad por producto/servicio:** examina y visualiza la rentabilidad de cada producto o servicio, ayudándote a identificar las estrellas y los lastres de tu catálogo.
- **Mejora de gestión de tesorería:** vigila de cerca tu liquidez actual y futura, facilitando la toma de decisiones proactivas sobre financiación e inversión.
- **Simulador de escenarios futuros:** valora el impacto financiero de tus planes a futuro en diferentes escenarios para asegurar la estabilidad.
- **Indicadores y cuadro de mando financiero:** crea un panel interactivo que te muestre los datos clave, ofreciendo una visión global de la salud económica de tu empresa con solo un vistazo.
- **Digitalización de las finanzas:** conoce qué herramientas digitales pueden ayudarte a innovar y automatizar tu gestión financiera, desde pagos hasta análisis de datos.





PROCESOS ADMINISTRATIVOS

Dale un giro a cómo funciona tu empresa por dentro. Mejora la eficacia de actividades clave como la gestión de nóminas, documentos, compras, inventarios, proyectos y el seguimiento de pagos y cobros. Introduce innovaciones y herramientas modernas que simplifiquen y agilicen estas tareas.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Optimización de procesos y flujos de trabajo:** revisión de los procesos de administración para identificar y eliminar redundancias, y su conexión con los procesos operativos para optimizar el flujo de trabajo.
- **Clarificación de roles y responsabilidades:** asegúrate de que cada miembro de tu equipo conozca bien sus tareas, roles y responsabilidades, y cuente con los recursos necesarios para realizarlas.
- **Adopción de metodologías ágiles:** implementa estrategias de trabajo que fomenten la rapidez y el trabajo en equipo.
- **Gestión efectiva de proyectos:** incorpora prácticas robustas de gestión de proyectos para planificar, ejecutar y monitorear todas las iniciativas de mejora y transformación.
- **Gestión de la innovación:** crea un proceso que incentive la búsqueda constante de mejoras y nuevas ideas.
- **Programa de calidad y mejora continua:** establece prácticas de control de calidad para asegurar y elevar el estándar del trabajo realizado.
- **Gestión documental avanzada:** organiza y mantén accesibles los documentos importantes con sistemas de gestión documental.
- **Indicadores y cuadro de mando operativo:** desarrolla y haz seguimiento de indicadores para medir la efectividad de la operativa de tu empresa e identifica áreas de mejora.
- **Automatización de tareas administrativas:** incorpora herramientas que automatizan procesos repetitivos, liberando al equipo para tareas de mayor valor.
- **Digitalización de la administración:** selecciona e implementa soluciones tecnológicas (erp y crm) que se ajusten a las necesidades específicas de la empresa.

NUEVOS MERCADOS

Amplía tu alcance y lleva tu negocio al siguiente nivel explorando oportunidades en nuevos mercados.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Exploración de mercados:** investiga nuevos sectores y áreas geográficas para descubrir dónde tus productos o servicios podrían tener éxito.
- **Análisis de necesidades y tendencias:** realiza estudios para entender las necesidades y tendencias en la demanda en los mercados potenciales, tanto para tus ofertas actuales como para nuevas ideas.
- **Estrategias de desarrollo de mercados:** ajusta o crea nuevas estrategias de desarrollo, con un posicionamiento diferencial que conecte directamente con las características de los clientes de esos nuevos mercados.
- **Planes de expansión:** desarrolla planes específicos para introducir tu negocio en estos nuevos mercados, incluyendo el lanzamiento de productos o servicios adaptados o la presencia online como canal para alcanzar los clientes.
- **Feedback de clientes potenciales:** interactúa con clientes potenciales para evaluar la recepción de tus productos y cómo puedes mejorarlos.
- **Digitalización de la apertura de nuevos mercados:** desarrolla la presencia digital de tu empresa como canal para la llegada a nuevos mercados.

PRODUCTO

Impulsa tu negocio innovando en tu oferta. Crea productos y servicios totalmente nuevos que abran mercados y mejora los que ya tienes para superar las expectativas de tus clientes, utilizando la tecnología como un aliado estratégico. Esto te diferenciará de la competencia, y también potenciará tus ingresos, fortaleciendo tu empresa.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Adaptación y personalización de Productos y Servicios:** Ajusta tus productos y servicios actuales a las necesidades específicas de tus clientes, aprovechando la tecnología para ofrecer soluciones personalizadas.
- **Investigación de mercado y desarrollo de producto:** emplea análisis de datos para identificar necesidades no cubiertas, guiando el desarrollo de nuevos productos o la mejora de los existentes.
- **Prototipado y productos mínimos viables (pmv):** desarrolla y valida nuevas ideas de producto mediante un proceso ágil que combina el diseño de prototipos con la creación de productos mínimos viables. Utiliza feedback inicial de clientes para ajustar las soluciones rápidamente, empleando herramientas tecnológicas avanzadas, y recoger valiosos aprendizajes para futuros desarrollos
- **Estudio de viabilidad:** evalúa la factibilidad técnica y comercial de tus ideas, considerando cómo la tecnología puede mejorar la propuesta de valor.
- **Revisión o definición del modelo de negocio:** define la propuesta de valor del producto nuevo o rediseñado, así como la tipología de clientes, socios clave, fuentes de ingresos y costes.
- **Dinamización de los precios:** simula diferentes estructuras de precios para ser más competitivos.
- **Estrategias de comercialización específicas:** desarrolla planes de marketing y materiales de venta de los nuevos productos y servicios, integrados en la estrategia comercial global de la empresa, que incluyan un enfoque digital para alcanzar a tu público objetivo de manera efectiva.
- **Validación de mercado:** realiza pruebas con clientes potenciales para confirmar la aceptación de tus nuevos productos o servicios, utilizando plataformas digitales para recopilar y analizar el feedback.
- **Protección de la innovación:** gestiona el registro de patentes, marcas y propiedad intelectual para proteger las innovaciones en producto y asegurar una ventaja competitiva.



LOGÍSTICA

Descubre cómo mejorar la entrega de bienes y prestación de servicios a tus clientes, ahorrando costes y elevando su satisfacción.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Previsión inteligente de la demanda:** implementa herramientas de análisis de datos para anticipar con precisión las necesidades futuras. Configura alertas para mantener un inventario equilibrado, evitando tanto el exceso como la falta de stock, y garantizando siempre responder a lo que tus clientes demandan.
- **Optimización de compras:** reevalúa tus estrategias de compra. Mejora la negociación con proveedores mediante el uso de indicadores de desempeño, fortaleciendo las relaciones y obteniendo mejores condiciones.
- **Inventario eficiente:** emplea sistemas de gestión de inventarios para minimizar el almacenamiento excesivo sin comprometer la calidad del servicio. Aumenta la rotación de stock y reduce los costes asociados a través de una planificación meticulosa.
- **Redefinición del almacén:** transforma la configuración de tu almacén para maximizar la eficiencia. Implementa soluciones de diseño y procesos que faciliten un movimiento rápido y sin errores de los productos, asegurando una gestión del inventario precisa y fiable.
- **Transporte y distribución mejorados:** revisa y mejora la logística interna y externa. Analiza y optimiza las rutas de entrega y los métodos de servicio para ser más eficientes, reduciendo costes y mejorando los tiempos de entrega.
- **Gestión de costes logísticos:** examina cómo los gastos en logística impactan en tus beneficios. Desarrolla un plan de acción para reducir estos costes sin sacrificar la calidad, utilizando análisis detallados para identificar áreas de ahorro.
- **Digitalización de la logística:** analiza las soluciones tecnológicas que pueden hacer tus almacenes y pedidos más modernos, ágiles y transparentes, mejorando la comunicación y el seguimiento en toda la cadena de suministro.

SOLICITAR HAZINNOVA ES MUY FÁCIL

Empezar a innovar es fácil con Hazinnova en tan solo 3 pasos:

1. Verifica tu elegibilidad

Mira si puedes participar y qué agentes pueden ayudarte.

2. Elige y contacta

Escoge tu agente, habla con él y define claramente lo que necesitas.

3. Solicita fácil

Usa la aplicación de SPRI para enviar tu solicitud sin complicaciones.

Información necesaria:

- NIF y nombre de la empresa (razón social)
- Código de acceso proporcionado por el agente
- Datos de contacto de la empresa (domicilio, teléfono, email, web)
- CNAE/IAE (con fecha de alta)
- Fecha de constitución (dd/mm/aaaa)
- Cuenta bancaria (titular, IBAN)
- Datos y poder de representación del representante legal
- Datos de la persona de contacto
- Datos de plantilla (RNT)
- Ventas y balance (2022, 2023)
- Ayudas minimis y otras ayudas al mismo proyecto

Si la empresa no autoriza a que SPRI obtenga de forma directa la acreditación, deberá aportar otros documentos adicionales.

El plazo para presentar
tu solicitud finaliza

24 de
octubre
de 2024

¿HACEMOS UN PROYECTO DE INNOVACIÓN?

Hazinnova es sencillo.



Con estos pasos, te facilitamos el camino para que tu pyme sea más innovadora y competitiva

Enlaces de interés:

[Guía fácil para uso de aplicativo](#)



[Manual de usuario](#)



Conoce algunas pymes que ya han mejorado sus resultados con Hazinnova

Más de 868 pymes vascas ya han experimentado los beneficios de innovar con el apoyo del programa Hazinnova, logrando resultados concretos y rápidos.

Inspírate con sus historias de éxito.

Te invitamos a explorar nuestro **Banco de Casos Prácticos de Innovación**, donde podrás descubrir cómo otras empresas ya han transformado sus negocios y alcanzado nuevos niveles de éxito. Tienes la oportunidad de descargar información sobre sus proyectos y, si lo deseas, contactar directamente con quienes han estado al frente de estas innovaciones para compartir experiencias y consejos:

Da el primer paso hacia tu propia innovación:

www.spri.eus/es/ayudas/hazinnova

Agentes adscritos al programa Hazinnova en 2024 y consultoras expertas en cada área temática:



Más información: www.spri.eus