

EKINN DENDAK MERKATUA

ERANSKINA / ANEXO: MEMORIA PROIEKTU KOMERTZIALA / PROYECTO COMERCIAL

Memoriak hemen adierazitako eskemari jarraituz idatziko dira eta eskaeren ebaluazioan aplikatuko diren balorazio-irizpideen arabera informazioa ematea gomendatzen da.

Proiektuari lotutako informazioa. 60 puntu Proiektu komertziala

- Merkatuaren azterketa: eragin eremua, zuzeneko eta zeharkako lehiakideak egotea eta azterketa, merkatu kuota. 10 puntu.
- Hazkunde ahalmena: proiektuaren hedapena eta hazkundera, gaitasun berritzailea eta joera berrietara eta merkatuaren aldaketetara egokitzeko ahalmena. 10 puntu.
- Merkataritza eskaintza: produktu eta/edo zerbitzuen aniztasuna eta kalitatea, eskainitako produktuen sorta (zabaltasuna eta sakontasuna) eta prezio eta sustapenen estrategia. 10 puntu.
- Azterketa ekonomiko-finantzarioa: salmenta bolumen estimatua, salmentek gora egiteko joera eta produktuen arabera estimatutako errentagarritasuna. 15 puntu.
- Zerbitzuaren kalitatea: bezeroak gogobetetzeko eta fidelizatzeke proposamena. 5 puntu.
- Kudeaketa eta operazioak: efizientzia operatiboa eta inbentarioaren kudeaketa. 5 puntu.

Lantaldea eta pertsonala. 40 puntu.

Profil pertsonala, konpromisoa eta prestasuna.

- Proiektuaren helburu den arloari buruzko prestakuntza maila, ezagutza eta esperientzia. 15 puntu.
- Lantaldearen koherentzia, planteamenduan eta eskuduntzen banaketan eta proiektu eredua. 10 puntu.
- Proiektu epe ertain eta luzean garatu eta ezartzeko ahalmena. 15 puntu.

Las memorias se redactarán siguiendo el esquema aquí indicado y se recomienda aportar información en función de los criterios de valoración que se irán a aplicar en la evaluación de solicitudes.

Información ligada al proyecto. 60 puntos Proyecto comercial

- Análisis de Mercado: zona de influencia, presencia y análisis de competidores directos e indirectos, cuota de mercado. 10 puntos
- Potencial de Crecimiento: expansión y crecimiento del proyecto, capacidad innovadora y adaptabilidad a nuevas tendencias y a cambios del mercado. 10 puntos.
- Oferta Comercial: variedad y calidad del surtido de producto y/o servicio, gama de productos ofertados (amplitud y profundidad) y estrategia de precios y promociones. 10 puntos.
- Análisis Económico-Financiero: volumen estimado de ventas, la tendencia de crecimiento de las ventas y la rentabilidad estimada por productos. 15 puntos.
- Calidad del Servicio: propuesta de satisfacción y fidelización de la clientela. 5 puntos.
- Gestión y Operaciones: eficiencia operativa y gestión del inventario. 5 puntos.

Equipo y personal. 40 puntos.

Perfil personal, compromiso y disponibilidad.

- Grado de formación, capacitación del conocimiento y experiencia en el ámbito objeto del proyecto. 15 puntos.
- Coherencia del equipo y en el planteamiento y distribución de atribuciones y modelo de proyecto. 10 puntos.
- Potencial para el desarrollo e implantación del proyecto a medio y largo plazo. 15 puntos.