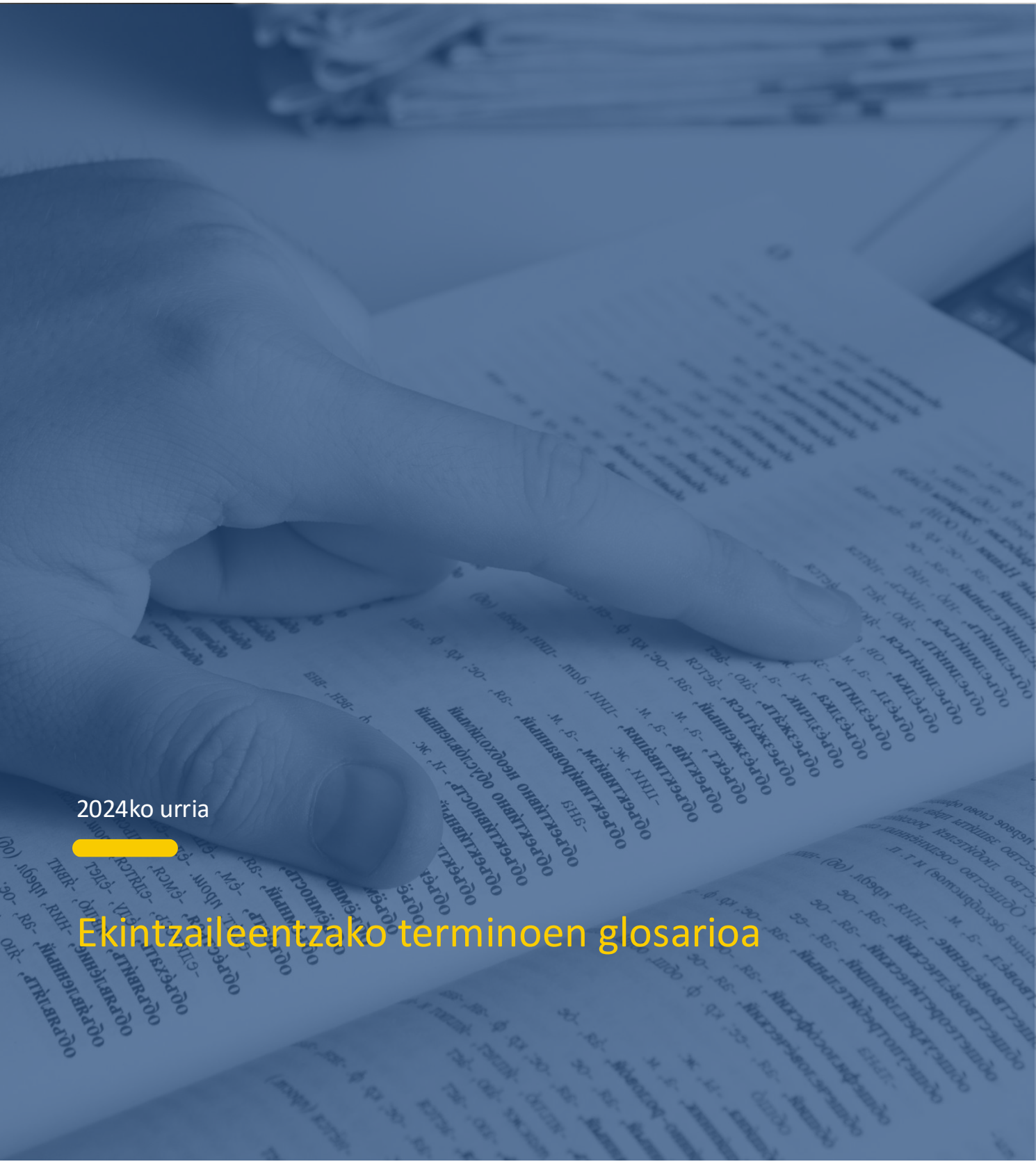
OFICINA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

MONOGRAFIKO



2024ko urria

Ekintzaileentzako terminoen glosarioa

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

red.es

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Ekosistema ekintzailean erabiltzen den argota zabala da, eta hasieran zaila izan daiteke, ingelesezko terminologia maiz erabiltzen delako. Glosario hori sortu da ekosistema ekintzailea osatzen duten edo ekiteko interesa duten pertsona guztientzako gida argia eta irisgarria eskaintzeko helburuarekin.

Hiztegi honetan ekintzailetza berritzailearen esparruan gehien erabiltzen diren terminoen definizioak aurkituko dituzu, kontzeptu horiek errazago ulertzeko eta behar bezala erabil daitezen sustatzeko.

Terminologia ezagutzea, ulertzea eta behar bezala erabiltzea funtsezkoa da etengabe aldatzen ari den ingurune dinamiko batean arrakastaz moldatzeko. Hiztegi hori behar bezala erabiltzeak komunikazioa hobetzea ahalbidetuko dizu, ekosistemako beste eragile batzuekin elkarreraginean aritzean eta proiektuen kudeaketan erabaki eraginkorragoak hartzean.

Espero dugu "ekintzailearen hiztegi" hau baliagarria izango zaizula eta enpresa-kultura indartzen lagunduko dizula.

A

Azeleratzailea

Startupei laguntzen dien erakundea, mentoriekin, prestakuntzarekin eta finantzaketarekin, hazkundea bizkortzeko.

Adarbakarra

Startupek mila milioi dolar baino gehiagoko balioa du, eta, oro har, hazkunde azkarra eta negozio-eredu berritzailea ditu ezaugarri.

Advisor

Arlo jakin batean aholkuak eta orientazioa ematen dituen pertsona, hala nola negozioak edo teknologia.

B

Balio-proposamena

Produktu edo zerbitzu batek bezeroei eskaintzen dizkien onura bakarrak deskribatzen dituen adierazpena, lehiakideengandik bereizita.

Barne-ekintzailea

Lehendik dagoen enpresa baten barruan proiektu berritzaileak garatzen dituen pertsona, enpresa hori hazten eta eraldatzen laguntzen duena.

Bihurketa-funnela

Erabiltzaileak marka batekin lehen kontaktuan egotetik bezero bihurtzeraino gidatzen dituen prozesua, etapa bakoitza optimizatuz bihurketa-tasa handitzeko.

Bootcamp

Trebetasun espezifikoei buruzko prestakuntza-programa trinkoa, programazioaren, diseinuaren edo marketin digitalaren arloetan ezaguna.

Bootstrapping

Enpresa bat bere baliabideekin eta kanpoko inbertsiorik gabe sortutako diru-sarrerekin hasi eta hazten den finantzaketa.

Brainstorming

Ideiak taldean sortzeko teknika, berrikuntza eta lankidetza sustatuz.

Burn rate

Enpresa batek bere kapital erabilgarria gastatzeko duen tasa, gastu operatiboak estaltzeko diru-sarrera nahikoak sortu aurretik; hau da, startup batek bere kapitala gastatzeko duen abiadura edo hilero zenbat diru galtzen den adierazten du.

Business Angel

Inbertitzaileak kapital pribatua, esperientzia eta kontaktuak eskaintzen dizkie startupei lehen etapetan, enpresan parte hartzearen truke.

Business Angel

Inbertitzaileak kapital pribatua, esperientzia eta kontaktuak eskaintzen dizkie startupei lehen etapetan, enpresan parte hartzearen truke.

B2B

Business to Business

Negozio-eredu honetan, enpresa batek produktuak edo zerbitzuak saltzen dizkio beste enpresa bati, azken kontsumitzaileei saldu beharrean.

B2C

Business to Consumer

Negozio-eredu honetan, enpresa batek produktuak edo zerbitzuak zuzenean azken kontsumitzaileei saltzen dizkie.

B2C2B

Business to Consumer to Business

Negozio-eredu horretan, enpresa batek kontsumitzaile indibidualei saltzen die lehenik, eta kontsumitzaile horiek gero produktua edo zerbitzua sustatzen dute beren enpresetan.

B2G

Business to Government

Negozio-eredu honetan, enpresa batek produktuak edo zerbitzuak saltzen dizkie gobernu-erakundeei.

Buyer Persona

Datu demografikoetan, portaeran, motibazioetan eta helburuetan oinarritutako enpresa baten bezero idealaren irudikapen zehatza eta semifikazioa, marketin- eta salmenta-estrategiak bideratzeko erabiltzen dena.

C

Canvas eredua

Negozio-ereduak diseinatzeko eta aztertzeko tresna bisuala, enpresa baten funtsezko osagaiak modu errazean irudikatzeko aukera ematen duena, hala nola balio-proposamena, bezeroen segmentuak eta diru-sarreren iturriak.

Cash Flow

Kutxa-fluxua, enpresa batek aldi jakin batean dituen diru-sarrerak eta gastuak adierazten dituena, likidezia eta finantza-osasuna islatuz.

CEO

Chief Executive Officer

Zuzendari exekutiboa.

Enpresa bateko agintaritza betearazle gorena, enpresaren estrategiaren eta ikuspegi globalaren arduraduna.

CFO

Chief Financial Officer

Finantza zuzendaria.

Enpresa baten finantza-kudeaketaren arduraduna, plangintza, arriskuen kudeaketa eta finantza-txostenak barne.

CMO

Chief Marketing Officer

Marketineko zuzendaria.

Enpresa baten marketin-estrategiaz eta markaren sustapenaz arduratzen den pertsona.

COO

Chief Operating Officer

Eragiketen zuzendaria.

Enpresa baten eguneroko eragiketen arduraduna, prozesuen eraginkortasuna eta efizientzia ziurtatuta.

CPO

Chief Product Officer

Produktuaren zuzendaria.

Produktuen garapenaz eta kudeaketaz arduratzen den pertsona, merkatuaren beharrak eta enpresaren helburuak betetzen dituztela ziurtatuta.

CTO

Chief Technology Officer

Teknologiako zuzendaria.

Enpresa baten teknologiaren eta garapen teknikoaren arduraduna, berrikuntza eta teknologia berrien ezarpena barne.

C Level

Enpresa batean maila goreneko exekutiboak biltzen dituen terminoa.

Cloud computing

Internet bidez zerbitzu eta baliabide informatikoetarako sarbidea ahalbidetzen duen teknologia, datuak hodeian biltegiratzea eta prozesatzea erraztuz.

Coaching

Garapen pertsonal eta profesionalerako laguntza- eta gida-prozesua, profesionalei eta taldeei helburuak lortzen lagunduz.

Corporate Venturing

Garapen pertsonal eta profesionalerako laguntza- eta gida-prozesua, profesionalei eta taldeei helburuak lortzen lagunduz.

Coworking

Lan partekatuko espazioa, profesional independenteek eta enpresek lankidetzan eta malgutasunez lan egin dezaten.

Crowdfunding

Proiektu edo enpresa batek pertsona askoren funtsak jasotzen dituen finantzaketa kolektiboa, normalean online plataforma baten bidez.

Crowdlearning

Elkarlaneko ikaskuntza-eredua, non parte-hartzaileek ezagutzak eta baliabideak partekatzen dituzten beren trebetasunak eta gaitasunak hobetzeko.

Crowdlending

Mailegu kolektibo honetan, pertsona-talde batek gizabanakoak edo enpresak finantzatzen ditu finantza-itzulera baten truke.

CAC

Customer Acquisition Cost

Guztizko kostua bezero berri bat erostean, marketineko, salmentetako eta bestelako baliabideetako gastuak barne.

Customer Development Process

Bezeroaren Garapen Prozesua

Bezeroaren beharrak ulertzeko eta horiek aseko dituzten produktuak garatzeko erabilitako metodologia, etengabeko balidazioan eta ikaskuntzan oinarritua.

Customer Experience

Bezeroak enpresa batekin duen interakzioari buruz duen pertzepzio osoa, bere esperientziako kontaktu-puntu guztiak barne.

C2S

Customer to Supplier

Azken bezeroek hornitzaileekin zuzenean elkarreragiten duten negozio-eredua, bitartekariak kenduz.

D

Deal Flow

Negozio-fluxua edo eragiketa-fluxua. Inbertitzaile, enpresa edo finantzaketa-erakunde baten eskura egon daitezkeen inbertsio-aukeren kopurua eta kalitatea deskribatzen ditu.

Due Diligence

Behar bezalako arreta edo auditoria.

Erakunde inbertitzaile batek egiten duen ikerketa- eta analisi-prozesua, transakzio garrantzitsu baten aurretik enpresa baten benetako egoera ebaluatzeko, arriskuak eta aukerak identifikatuta.

E

Early Adopters

Produktu edo teknologia baten lehen erabiltzaileak, gehienek baino lehenago berrikuntzak hartzen dituztenak eta produktua baliozkotzen eta hobetzen laguntzen dutenak.

Early Stage

Fase goiztiarra.

Startup baten faseetan, enpresak merkatuan testatu dezakeen gutxieneko produktu bideragarri bat (MVP) duenean hasten da etapa goiztiarra, arazoak detektatzeko eta estrategia egokitzeko.

EBITDA

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization

Interesak, zergak, balio-galera eta amortizazioaren aurreko mozkinak. Enpresa baten errentagarritasun operatiboa ebaluatzeko erabiltzen den finantza-neurria, finantzaketa-erabakien ondorioak, ingurune fiskalak eta monetarioak ez diren gastuak, hala nola balio-galera eta amortizazioa, kontuan hartu gabe.

Ekintzailea

Negozio bat hasi eta kudeatzen duen pertsona, finantza-arriskuak bere gain hartzen dituena, etekinak lortzeko eta balioa sortzeko helburuarekin.

Ekoizpen-katea

Prozedura teknologikoen bidez ondasun edo zerbitzu bihurtzeko planifikatutako eragiketen multzoa.

Ekonomia zirkularra

Hondakinak berrerabiltzea, birziklatzea eta murriztea sustatzen duen eredu ekonomikoa, baliabideak ahalik eta denbora gehien erabiltzeko.

Elevator Pitch

Pertsuasiozko diskurtso labur honek ideia, produktu edo zerbitzu bat aurkezten du igogailuko bidaia batek irauten duen denboran (30-60 segundo), inbertitzaile edo bazkide posibleen arreta erakartzeko helburuarekin.

Enpatia-mapa

Bezeroei beren pentsamenduak, sentimenduak, portaerak eta beharrak bistaratzean hobeto ulertzen laguntzen dien tresna, beren itxaropenekin lerrokatuago dauden produktu eta zerbitzuen sorkuntza erraztuz.

Enpresa-ekosistema

Balio kolektibo ekonomiko eta soziala sortuz produktuak edo zerbitzuak eskaintzeko lankidetzan eta lehian aritzen diren eragileen sarea.

Eragin soziala

Ekintza, proiektu edo enpresa batek gizartean duen eragin positiboa, pertsonen bizi-kalitatea eta ongizatea hobetuz.

Eskalagarritasuna

Negozio batek bere ekoizpena edo zerbitzuak hazteko eta handitzeko duen gaitasuna, eraginkortasuna edo kalitatea arriskuan jarri gabe.

Equity

Akzioen edo partaidetzen bidez ordezkatutako enpresa baten jabetzako partaidetza, enpresaren mozkinen eta aktiboen gaineko eskubideak ematen dituena.

Excubator

Startupei beren ohiko ingurunetik kanpo garatzen laguntzen dien erakundea, baliabideak eta laguntza emanez fisikoki inkubagailu batean egon beharrik gabe.

Exit

Irteera-fasea.

Startup baten faseetan exita gertatzen da, inbertsioa monetaratu nahian, sortzen ari den enpresa saldu, burtsara atera edo beste enpresa batekin fusionatzen denean.

F

FFF

Family, Friends and Fools

Hasierako finantzaketa-modalitatea, non senideengana, lagunengana eta hurbileko pertsonengana jotzen den.

Feedback

Pertsona, talde edo prozesu baten jarduna hobetzeko ematen den atzeraelikadura, alderdi positiboak eta hobetzeko arloak nabarmenduz.

Finantzazioa

Proiektu, negozio edo jarduera bat hasteko edo zabaltzeko funtsak lortzeko prozesua. Barne-iturrietatik (baliabide propioak) edo kanpo-iturrietatik (maileguak, inbertitzaileak) etor daiteke.

Fluxu efektiboa

Denboraldi batean dirua sartu eta ateratzeko mugimendua, enpresa baten likidezia eta finantza-osasuna islatuz.

Freemium

Oinarrizko produktu edo zerbitzu bat doan eskaintzen duen negozio-eredua, funtzionalitate aurreratu edo gehigarriengatik kobratzen duena.

Funnel

Pertsona batek produktu edo zerbitzu batean interesa erakusten duenetik erosketa bat egiten duen arte igarotzen dituen etapak deskribatzen dituen prozesua.

G

Gizarte-ekintzailetza

Gizarte- edo ingurumen-arazoak konpondu nahi dituen enpresa-ekimena.

Go to market

Merkaturatzea.

Enpresa batek produktu edo zerbitzu bat merkaturatuko duela definitzen duen estrategia, marketin-, salmenta- eta banaketa-plana barne.

Growth Hacking

Enpresa baten hazkunde azkar eta efizientean oinarritutako marketin-estrategia, sormen-tekniken eta teknika analitikoen bidez.

Growth Stage

Hazkunde-fasea.

Startup baten hazkunde-fasea merkatuan ezarri eta hedatzen hasten denean gertatzen da, enpresa heldu eta jasangarri bihurtzeko.

H

Haxkatoia

Ekitaldi horretan, garatzaileek, diseinatzaileek eta beste profesional batzuek laguntza handia ematen dute denbora-tarte labur batean, arazo espezifikoei irtenbide berritzaileak emateko.

Horniduraren kudeaketa

Ondasunak eta zerbitzuak eskuratu, biltegiratu eta banatzearekin lotutako jarduerak planifikatzeko, gauzatzeko eta kontrolatzeko prozesua.

Hub

Lankidetza eta proiektuen garapena sustatzeko baliabideak, zerbitzuak eta jarduerak biltzen dituen zentroa edo elkargunea.

I

Inbertsio-erronda

Prozesu honen bidez, enpresa batek kanpoko inbertitzaileen funtsak lortzen ditu bere hazkundea finantzatzeko, enpresako partaidetza baten truke.

Inkubagailua

Lehen etapetan startupei laguntzen dien erakundea, hazten eta garatzen laguntzeko baliabideak, mentoriak eta lan-espazioak eskainiz.

Influencer

Beste pertsona batzuen erosketa-erabakietan eragiteko gaitasuna duen pertsona, bere autoritateagatik, ezagutzagatik, posizioagatik edo entzuleekiko harremanagatik.

IPO

Initial Public Offering

Hasierako eskaintza publikoa.

Enpresa batek bere akzioak lehen aldiz publikoari eskaintzeko prozesua, balore-burtsa batean negozia daitezen ahalbidetuz.

J

J-curve

J-ko kurba

Berreskuratze eta hazkunde esanguratsua erakusten duen irudikapen grafikoa, "J" formako kurba osatuz. Ekonomiaren eta inbertsioaren fenomenoak deskribatzeko erabiltzen da; hasierako galeren atzetik irabazi handiak izaten dira.

Joint Venture

Proiektu espezifiko batean laguntzen duten bi enpresa edo gehiago aldi baterako elkartzea, baliabideak, arriskuak eta onurak partekatuz, baina independentzia juridikoa mantenduz.

K

KPI

Key Performance Indicator

Errendimenduaren funtsezko adierazlea.

Helburu espezifikoetarako aurrerapena neurtzen du. KPIak erakunde batek funtsezko arloetan duen arrakasta ebaluatzeko erabiltzen diren metrika kuantitatiboak dira.

Kultura ekintzailea

Enpresa eta ekimen berritzaile berriak sortzea eta garatzea sustatzen duten balioen, jarreren eta portaeren multzoa.

L

Lead Investor

Finantzaketa-erronda baten buru den pertsona edo erakunde inbertitzailea, kapitalaren zati esanguratsu bat ekarriz eta beste inbertitzaile batzuk erakartzeko konfiantza ezarriz.

Lean Startup

Negozioak eta produktuak modu arin eta efizientean garatzeko metodologia, hipotesiak etengabe baliozkotzera eta merkatuaren beharretara azkar egokitzera bideratuta.

Lidergoa (4.0)

Aro digitalera egokitutako lidergo-estiloa, talde eta erakundeak eraginkortasunez kudeatzeko teknologia aurreratuak eta ikuspegi berritzaileak erabiltzen dituena.

Likidezia

Enpresa batek bere aktiboak azkar eskudiru bihurtzeko duen gaitasuna, bere balioari eragin gabe, epe motzeko finantza-betebeharrak betetzeko duen gaitasuna islatuz.

Low cost ekintzailetza

Gutxieneko inbertsio batekin hasten den negozio-eredua, baliabide mugatuak eta kostu txikiko estrategiak aprobetxatuz hazteko.

M

Marketin digitala

Produktuak eta zerbitzuak sustatzeko, publikoarekin elkarreragiteko eta emaitzak aztertzeko kanal eta plataforma digitalak erabiltzen dituzten marketin-estrategiak eta -teknikak.

Mature

Heldutasun-fasea.

Sortzen ari den enpresa baten bizi-zikloaren azken fasea. Etapa honetan, startupa merkatuan ezarri da, bere eragiketak modu lehiakorrean optimizatzera bideratuta dago, eta sortzaileek hasierako salmenta edo eskaintza publiko (IPO) gisa hartzen dituzte irteera-aukerak.

Merkatuaren analisia

Enpresa baten ingurune lehiakorra ebaluatzea, erabaki estrategikoak hartzeko.

Merkatu-segmentazioa

Merkatua antzeko ezaugarriak eta premiak dituzten kontsumitzaile-talde txikiagoetan eta homogeneoagoetan banatzea, marketin-estrategia espezifikoak zuzentzeko.

Mentoring

Mentoria.

Gida- eta laguntza-prozesua, esperientzia duen pertsona batek (mentorea) beste bati bere helburu pertsonalak eta profesionalak lortzeko trebetasunak eta ezagutzak garatzen laguntzeko.

Metodologia arinak

Proiektuak malgutasunez eta eraginkortasunez kudeatzeko praktika eta printzipioen multzoa, lankidetza, etengabeko egokitzapena eta balio-emate azkarra sustatuz.

Metrika Piratak (AARRR)

Bihurketa-inbutuaren etapetan startup baten errendimendua neurtzeko erabiltzen diren metriken multzoa. Eskuratzea, aktibatzea, atxikitzea, erreferentzia eta diru-sarrerak.

MVP

Minimum Viable Product

Gutxieneko produktu bideragarria.

Merkaturatzeko eta etorkizuneko hobekuntzetarako erabiltzaileengandik atzeraelikadura lortzeko funtsezko funtzionaltasunak soilik biltzen dituen produktua da.

N

NPS

Net Promoter Score

Sustatzaileen adierazle garbia.

Bezeroen leialtasuna neurtzen duen metrika, produktu edo zerbitzu bat beste pertsona batzuei gomendatzen dietela eta sustatzaile, pasibo edo aurkako gisa sailkatzen dituztela galdetuz.

Networking

Informazioa, aukerak eta elkarrekiko laguntza trukatzeko kontaktu profesionalen sare bat ezarri eta mantentzeko jarduera.

Nitxoa

Ezaugarri eta behar bereziak dituen merkatuaren segmentu espezifikoa, enpresa batek bere produktuak edo zerbitzuak modu espezializatuan zuzentzen dizkiona.

Negozio-plana

Enpresa baten helburuak, estrategiak, merkatua, antolaketa-egitura eta proiekzio finantzarioak zehatz-mehatz deskribatzen dituen dokumentua, haren garapena gidatzeko eta inbertitzaileak erakartzeko erabiltzen dena.

O

Outsourcing

Azpikontratazioa.

Barruan egin litezkeen lanak edo zerbitzuak egiteko hirugarrenak kontratatzea, kostuak murrizteko eta eraginkortasuna hobetzeko.

Ozeano Urdina eta Ozeano Gorria

Merkatu-estrategiak, non ozeano urdinak lehiarik gabeko merkatu berrien sorrera irudikatzen duen, eta ozeano gorriak lehia handiko merkatu aseak.

P

Pibotatu

Aldaketa estrategikoa negozio edo produktu baten ikuspegian, merkatuaren beharretara hobeto egokitzeko eta arrakasta izateko aukerak hobetzeko.

Pitch

Ideia, produktu edo negozio baten aurkezpen osoa, zehatza eta konbentzigarria, minutu batzuetako iraupenarekin, inbertitzaile, bazkide edo bezero potentzialen interesa bereganatzeko diseinatua.

Pre-Seed

Hazi aurreko fasea.

Startup baten bizi-faseetako etaparik goiztiarrena da; bertan, fundatzaileak ideia bat negozio errentagarri bihurtzen saiatzen dira.

PMF

Product Market Fit

Produktua/merkatua doitzea.

Produktu baten eta merkatuko beharren arteko doikuntza, produktuak bezeroen eskaria eraginkortasunez betetzen duela adieraziz.

PODS

Product-Oriented Delivery Systems

Diziplina anitzeko taldeak eta autonomoak dira, eta produktu edo zerbitzu espezifikoak garatzea eta entregatzea dute helburu. Talde horiek hainbat trebetasun eta ezagutza dituzten pertsonek osatzen dituzte, eta lankidetzan aritzen dira helburu komunak lortzeko, berrikuntza sustatuz eta konponbideen garapena arinduz.

Porrota

Egoera horretan, enpresa batek ezin ditu bere finantza-betebeharrak bete, eta eragiketak eten eta aktiboak likidatu behar ditu hartzekodunei ordaintzeko.

R

Roadmap

Helburu jakin bat lortzeko jarraitu beharreko urratsak eta helburuak zehazten dituen plan estrategikoa, mugarriak eta epeak barne.

ROI

Inbertsioaren itzulera

Inbertsio baten errentagarritasuna neurtzen duen finantza-adierazlea, lortutako etekina inbertsioaren kostuaren arabera kalkulatuta.

Runway

Maniobra-marjina.

Enpresa batek finantzaketa gehigarria behar izan aurretik eskura dituen funtsekin lan egin dezakeen denbora-tartea.

S

Salmenta-funnela

Enpresa batekiko lehen harremanetik azken erosketara arteko etapak deskribatzen dituen prozesua, leaden sorrera, kalifikazioa eta salmenten itxiera barne.

Scaleup

Sortzen ari den enpresa, startuparen hasierako fasea gainditu duena eta hazkunde eta hedapen azkarreko prozesuan dagoena.

Scouting

Enpresa batentzat onuragarriak izan daitezkeen negozio-aukera, teknologia edo talentu berriak bilatzeko eta ebaluatzeko prozesua.

Seed

Hazi-fasea.

Startup baten lehen finantzaketa-etapa, ideia garatzeko eta gutxieneko produktu bideragarri bat sortzeko hasierako funtsak lortzeko.

B seriea eta A seriea

Finantzaketa-errondak, startupek negozioa eskalatzeko funts gehigarriak lortzen dituzten seed etaparen ondoren. A seriea negozio-eredua optimizatzean zentratzen da, eta B seriea, berriz, hedapenean eta hazkunde esanguratsuan.

Stakeholders

Interes-taldeak.

Enpresa baten jarduerek eta erabakiek interesa duten edo eragiten dieten pertsonak edo erakundeak, langileak, bezeroak, hornitzaileak, inbertitzaileak eta komunitatea barne.

Startup

Enpresa sortzen ari da, eta produktu edo zerbitzu berritzaileak garatzen ditu, oro har, garapenaren lehen etapetan, eta hazteko ahalmen handia du.

Softlading

Enpresa bat merkatu edo herrialde berri batean egokitzeko eta ezartzeko prozesua, arriskuak eta kostuak minimizatzeko laguntza eta baliabideak eskaintzen dituzten programen bidez.

T

Target

Enpresa batek bere produktuak edo zerbitzuak zuzentzen dizkion publikoa, ezaugarri demografiko, psikografiko eta portaerazkoen arabera definitua.

TOC

Theory of Constraints

Murrizketen teoria.

Enpresa bati bere helburuak lortzea eragozten dioten mugak edo botila-lepoak identifikatzen eta jorratzen dituen kudeaketa-metodologia.

TTM

Time To Market

Produktu edo zerbitzu batek zenbat denbora behar duen sorkuntzatik merkatuan eskuragarri egon arte.

Trakzioa

Produktu edo zerbitzu baten hazkundearen eta onarpenaren adierazlea merkatuan, metriken arabera neurtuta: erabiltzaile-kopurua, diru-sarrerak eta atxikipen-tasa.

V

Valuation

Balorazioa.

Enpresa baten balio ekonomikoa zehazteko prozesua, hainbat faktoretan oinarrituta: aktiboak, diru-sarrerak, hazkundea eta merkatu-potentziala.

Venture Builder

Barruan startupak sortzen eta garatzen dituen enpresa, baliabideak, esperientzia eta laguntza ematen dituena hazkundea bizkortzeko.

Venture Capital

Startupetan eta hazkunde-potentzial handia duten enpresa emergenteetan inbertitutako arrisku-kapitala, enpresan parte hartzearen truke.

Venture Debt

Finantzaketa horrek zorra eta kapitala konbinatzen ditu, non mailegu-emaileek interesak eta partaidetza bat jasotzen duten enpresaren kapitalean.

W

Webinar

Online mintegia edo hitzaldia. Aurkezleen eta entzuleen arteko elkarrekintza ahalbidetzen du, denbora errealean, eta hezkuntzarako, marketinerako eta komunikaziorako erabiltzen da.

Win-win

Negoziazio edo akordio batean parte hartzen duten alderdi guztiek elkarrekiko onurak lortzen dituzten egoera.

Workflow

Proiektu edo jarduera bat eraginkortasunez osatzeko beharrezko atazen eta prozesuen sekuentzia deskribatzen duen lan-fluxua.

Workshop

Tailer praktiko honetan, parte-hartzaileek trebetasun espezifikoak ikasi eta garatzen dituzte, jarduera eta ariketa interaktiboen bidez.

Y

Yak Shaving

Adierazpen informala, normalean umorezko terminoetan erabiltzen dena, itxuraz garrantzirik ez duten baina zeregin nagusi bat osatzeko beharrezkoak diren zereginak egitea deskribatzen duena.

Z

Zombie Startup

Enpresa horrek lanean jarraitzen du, baina ez du hazkunde- edo berrikuntza-zantzurik, eta gutxieneko baliabideekin soilik irauten du.

ERREFERENTZIA

- 10 términos clave que todo emprendedor debe conocer (revistamercado.do)
- Diccionario del emprendedor. La jerga de los emprendedores (iebschool.com)
- 11 conceptos clave que debes conocer antes de emprender - Fundación Unlimited (unltdspain.org)
- 25 términos clave que todo emprendedor debería conocer – DeltaX Ventures
- El Diccionario de la Innovación. 23 palabras de la A a la Z que todos los emprendedores deben conocer a la hora de crear su primera startup – Derecho práctico (derechopractico.es)
- Emprendimiento los conceptos básicos que necesitas saber - FasterCapital
- Diccionario del emprendimiento. 25 términos que debes conocer (elblogdeloscentrosdenegocios.com)
- Deal Flow: Meaning, Sources, How it Works (Complete Guide) (dealroom.net)
- What is EBITDA - How Do You Calculate EBITDA? | InvestingAnswers

OFICINA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

Eman izena one.gob.es-en!

Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

red.es

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia