

HAZINNOVA

EL PRIMER PASO
DE TU PYME PARA
INNOVAR

HAZZIN

NOVA

TE AY



N

Hazinnova ayuda a las pymes a ejecutar pequeños proyectos de innovación de forma práctica, ágil y sencilla.



AYUDA

SI QUIERES 1

- * Mejorar la RENTABILIDAD de tu empresa.
- * Optimizar la EFICIENCIA de los procesos.
- * Reducir GASTOS y PLAZOS de entrega.
- * MOTIVAR a las personas de la organización.
- * Aumentar las CUOTAS DE MERCADO.
- * Explorar NUEVOS SEGMENTOS de clientes.
- * Proteger tu PROPIEDAD INDUSTRIAL.
- * DISEÑAR nuevos productos o servicios.
- * Definir las NECESIDADES TECNOLÓGICAS.

TE OFRECEMOS

- * 50 horas de consultoría especializada y gratuita para obtener resultados en 3 meses
- * Acompañamiento personalizado durante todo el proceso
- * Mínima carga administrativa



OFRE

TE AYUDAMOS

Si tu empresa tiene 5 trabajadores o más en el momento de presentación de la solicitud, está ubicada en Euskadi y pertenece a los sectores de:

INDUSTRIA:

- * Industria manufacturera
- * Industrias extractivas
- * Suministros de energía
- * Gestión de aguas y residuos

SERVICIOS:

- * Servicios anexos a la industria
- * TIC
- * Telecomunicaciones
- * Comercio mayorista
- * Transporte
- * Almacenamiento
- * Actividades financieras
- * Seguros
- * Edición
- * Arquitectura
- * Publicidad

NOTA*

Las empresas participantes no deben haber sido beneficiarias de los programas Innobideak y/o Hazitek durante los años 2019, 2020 o 2021 excepto en el caso de que hayan sido beneficiarias exclusivamente de Innobideak-Kudeabide Contraste y/o Innobideak-Kudeabide fase 2ª.

BENEFICIARSE DE HAZINNOVA ES MUY FÁCIL

1. AGENTE – Identifica a tu agente Hazinnova.

Puedes hacerlo a través del formulario que encontrarás en:

<https://www.spri.eus/es/ayudas/hazinnova/>

2. NECESIDAD – Identifica y concreta tus necesidades con tu agente.

3. DEFINICIÓN – Define el microproyecto de innovación con tu agente y la consultoría asignada.

4. IMPLANTACIÓN – Pon en marcha tu microproyecto.

5. RESULTADOS – Ejecuta tu proyecto en 3 meses.

Te ofrecemos 50 horas de consultoría gratuita y acompañamiento por parte de tu agente a lo largo de todas las fases del proyecto.



EL PLAZO DE PRESENTACIÓN
DE PROYECTOS PARA
HAZINNOVA FINALIZA EL
1 DE DICIEMBRE DE 2022

¿QUIERES SABER MÁS?

Hazinnova te ayuda en estas áreas:

Las pymes podrán realizar un máximo de 2 microproyectos de diferentes áreas.

01. ECONÓMICO-FINANCIERO

¿Cómo mejorar la gestión económico-financiera de la empresa y controlar su rentabilidad?

- * Análisis de los indicadores/creación de un cuadro de mando que aporte información para racionalizar la toma de decisiones.
- * Mejora del control de costes y la rentabilidad de la empresa.
- * Seguimiento de márgenes por producto, servicio, mercado.
- * Mejora de la gestión económica-financiera de la empresa.
- * Planificación: impacto en euros de los planes de futuro y análisis de equilibrio económico-financiero en diferentes escenarios.
- * Revisión de criterios para el cálculo de costes y de las tarifas.
- * Herramientas para el cálculo de presupuestos y precios de venta.
- * Gestión de tesorería, liquidez, solvencia y refinanciación de deuda.
- * Estudios de necesidad y viabilidad sobre nuevas soluciones tecnológicas que mejoren sustancialmente la gestión económica-financiera y estratégica.

02. PRODUCCIÓN

¿Cómo optimizar los procesos para aumentar la productividad, calidad, sostenibilidad y seguridad de la pyme?

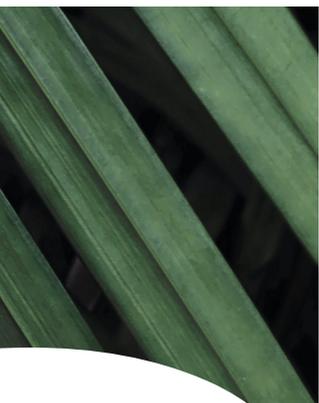
- * Optimización y mejora del proceso productivo de la empresa (layout).
- * Implantación de la metodología 5S.
- * Mejorar la planificación de la producción en planta.
- * Implantación de un piloto de Lean manufacturing.
- * Implantación del sistema TPM.
- * Análisis y revisión de los costes de producción de la empresa.
- * Mejora de la productividad de la empresa.
- * Estudios de necesidad y viabilidad sobre nuevas soluciones tecnológicas, que mejoren los procesos productivos y su gestión.
- * Implantación de mejoras que supongan una reducción sustancial de los costes/impactos energéticos y medioambientales de la producción (ecoproductividad).
- * Identificación de oportunidades y testeo de la remanufactura de productos.



03. LOGÍSTICA

¿Cómo perfeccionar la cadena de suministro o distribución para la reducción de gastos y plazos de entrega o la mejora del servicio hacia el cliente?

- * Gestión de demanda. Caracterizar la demanda, y definir un sistema de alerta y gestión de previsión de ventas. Implantación en el ERP (*) o desarrollo de herramientas ofimáticas.
- * Aprovisionamiento y gestión de inventarios. Reducir el inventario, mejorar el nivel de servicio y roturas de stock, y reducir los costes de posesión y logísticos. Implantación en el ERP (*) o desarrollo de herramientas ofimáticas.
- * Gestión de almacén. Mejorar la productividad, fiabilidad del almacén y las incidencias, rediseño del layout de almacén y de sus procesos, inventario permanente y asesoramiento en elementos de almacenaje y manutención. Implantación en el ERP (*).
- * Distribución y transporte. Alternativas a la logística actual, análisis y mejora del coste logístico de distribución, subcontratación 3-4 PL.
- * Medición de los costes logísticos y su impacto en el margen, desarrollando un plan de acción de mejora.
- * Gestión de compras. Rediseño del proceso de compras, negociación, indicadores ABC de compras. Implantación en el ERP (*) o desarrollo de herramientas ofimáticas.



04. ADMINISTRACIÓN INTERNA

¿Cómo rediseñar los procesos administrativos para mejorar la eficiencia de las empresas?

- * Revisión y mejora de los procesos administrativos internos de la empresa.
- * Implantación de nuevos modelos de gestión de proyectos y del trabajo.
- * Estudios de necesidad y viabilidad sobre nuevas soluciones tecnológicas que automaticen y mejoren sustancialmente la gestión interna.
- * Mejorar la comunicación interna para conseguir procesos de trabajo más ágiles.
- * Optimización de procesos a través de soluciones tecnológicas para mejorar la sostenibilidad medioambiental.

(*) Puesta en marcha de los nuevos procedimientos de trabajo en el sistema de información o ERP de la empresa participante y/o propuesta de mejora del mismo, así como asesoramiento en soluciones tecnológicas para la gestión de almacén (SGA), demanda, planificación y aprovisionamiento (SCM), y costes logísticos (ABC).

05. PERSONAS

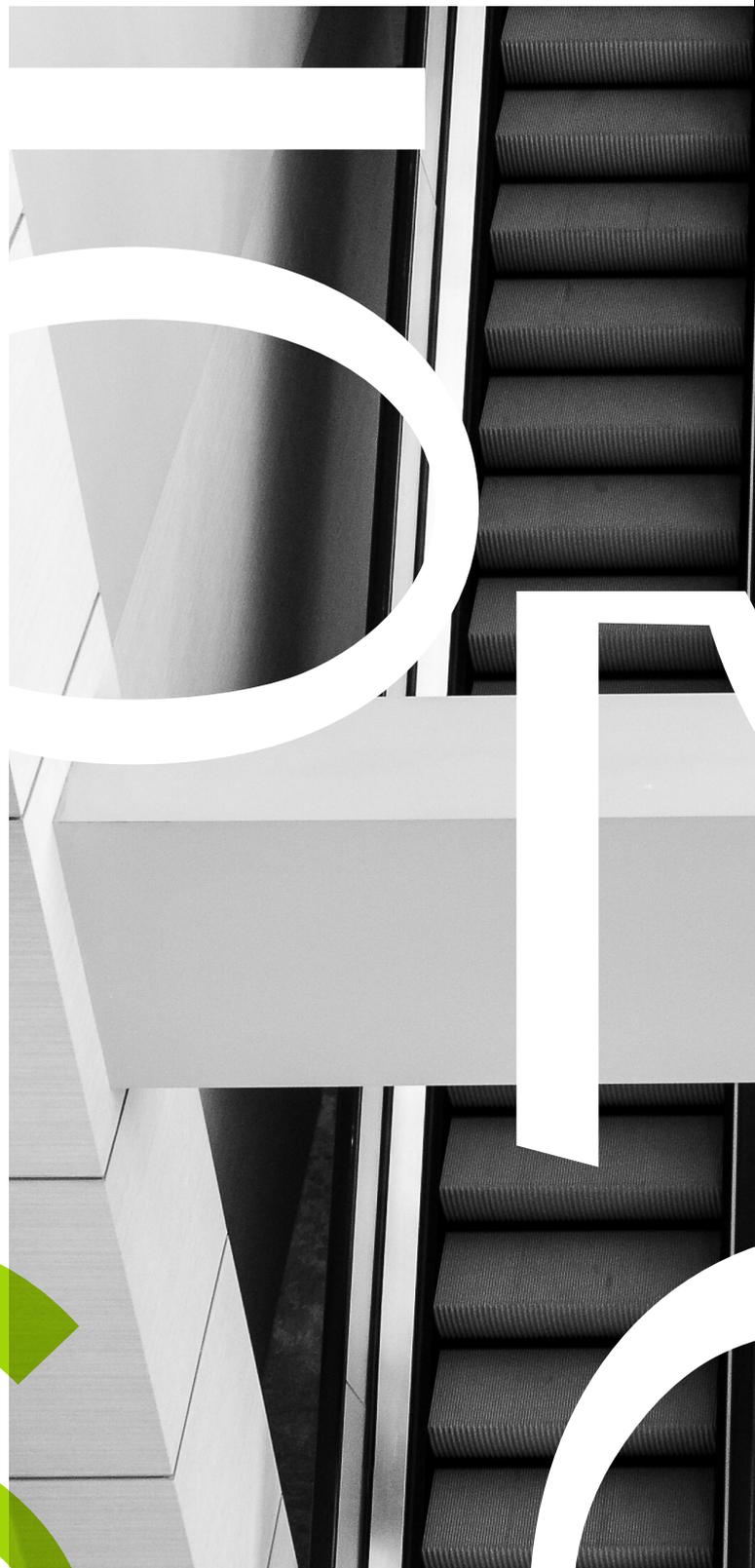
¿Cómo aumentar el compromiso y la motivación de las personas a través de la gestión?

- * Incremento de la motivación e implicación del personal de la empresa.
- * Mejora del clima laboral entre las/os empleadas/os.
- * Mejora de la comunicación entre las personas del equipo.
- * Definición y confección de las funciones y responsabilidades de cada puesto de trabajo.
- * Valoración de puestos de trabajo.
- * Revisión de sistemas retributivos.
- * Definición de itinerarios formativos y planes de carrera.
- * Encuestas de clima laboral.

06. CLIENTES

¿Cómo aumentar la cuota de mercado a través del conocimiento, captación, atención o fidelización de clientes?

- * Identificación y captación de nuevos clientes.
- * Realización de una segmentación de clientes.
- * Diversificación de la cartera de clientes.
- * Identificación de los mecanismos de crecimiento y expansión de la empresa y soporte al desarrollo de la estrategia.
- * Definición de la estrategia comercial a nivel interno.
- * Soporte a la definición de la estrategia de marketing y ventas de la empresa.
- * Mejora de la comercialización de los productos.
- * Identificación de nuevos canales de promoción y de llegada al cliente.
- * Mejora del posicionamiento de la marca.
- * Fidelización de clientes.





08. PRODUCTO

¿Cómo implantar soluciones en materia de producto con el objetivo de aumentar el volumen de negocio?

07. NUEVOS MERCADOS

¿Cómo acceder a nuevos mercados o sectores y cómo dirigimos el marketing de la empresa hacia estos segmentos geográficos o de cliente?

- * Prospección de mercado para el desarrollo de una estrategia de diversificación sectorial y/o territorial.
- * Estudios de mercado para productos o servicios nuevos o actuales. Priorización de mercados potenciales.
- * Desarrollo de negocio en nuevos mercados y planes de lanzamiento de nuevos productos/servicios.
- * Establecimiento o adaptación de las estrategias de marketing para la entrada en nuevos mercados.
- * Contraste con el cliente/consumidor sobre la aceptación de su producto en el mercado y cómo mejorarlo.
- * Desarrollo de una estrategia de marketing online, venta online y potenciación del e-commerce.
- * Análisis de demanda de soluciones verdes en nuevos mercados y entrada a través de un posicionamiento verde.

Mejora sustancial en productos y servicios existentes:

- * Análisis de la cartera de productos y servicios para identificar oportunidades.
- * Análisis del producto e identificación de potenciales mejoras con empleadas/os.
- * Definición de las necesidades tecnológicas para la implantación de mejoras sustanciales en el producto.

Diseño de nuevos productos y servicios

- * Análisis del mercado (competidores, necesidades de clientes, legislación, sostenibilidad, etc.).
- * Ideación y conceptualización de potenciales nuevos productos.
- * Validación y testeo con clientes potenciales de ideas de productos o prototipos.
- * Definición de las necesidades tecnológicas para el desarrollo de nuevos productos.
- * Análisis y definición de posibles transiciones desde la venta de bienes hacia la oferta de servicios (servitización).

Gestión de la propiedad industrial

- * Asesoramiento en la gestión de patentes, marcas comerciales y diseños industriales para rentabilizar a nivel internacional (patentes EPO y PCT y marcas comerciales y diseños industriales europeos) las inversiones realizadas.

MÁS INFORMACIÓN EN

