



HAZINNOVA

La puerta de
entrada a la
innovación
para tu **pyme**

¿Qué es HAZINNOVA?

HAZINNOVA es un servicio gratuito de consultoría y acompañamiento para la implementación de nuevas formas de organizar el trabajo o nuevos métodos para comercializar los productos y servicios de tu empresa.



Innovación en **COMERCIALIZACIÓN**



Innovación en **GESTIÓN**

HAZINNOVA te puede ayudar a:



HAZINNOVA no es un servicio para:



¿Qué te ofrece HAZINNOVA?



¿A qué tipo de pyme se dirige HAZINNOVA prioritariamente*?



* Las empresas participantes en la iniciativa no deben haber sido beneficiarias de los programas Innobideak y Hazitek durante los años 2016, 2017 ó 2018, excepto en el caso de las que hayan sido beneficiarias exclusivamente de Innobideak-Kudeabide Contraste y / o Innobideak-Kudeabide fase 2A.

¿Qué pasos debes seguir?



Tipos de microproyectos HAZINNOVA

Las pymes podrán realizar un máximo de 2 microproyectos de diferentes tipos. A este máximo, se podrán añadir microproyectos de **registro de marcas y de diseños** sin limitación en su número.

Económico-financiero



Mejora la gestión económico-financiera y estratégica de la empresa para controlar su rentabilidad

Ejemplos*:

Cuadros de mando:

- Control de costes de suministro
- Costes vinculados a proyecto / producto
- Umbral de rentabilidad
- Costes de estructura

Gestión de gastos, costes e ingresos:

- Cobros e impagos / retrasos
- Contabilidad de costes y ABC
- Análisis de tarifas por costes de producción
- Control de ventas y compras

Tesorería:

- Planificación y gestión
- Valor de mercado / Fondo de comercio

Producción



Mejora de los procesos de producción que aumente la productividad, calidad, sostenibilidad o seguridad de la empresa

Ejemplos*:

Gestión de la producción:

- Prácticas de calidad, medio ambiente y sostenibilidad
- Mejora de incidencias recurrentes / reducción de despilfarros
- Optimización de flujos productivos
- Organización de plantas a través de 5S
- Revisión y adaptación del layout

Diseño: AMFE, QFD, Lean design, etc.

- Introducir nuevos modelos de diseño

Gestión de terceros:

- Externalización
- Acuerdos
- etc.

Logística



Mejora de la cadena de suministro o distribución para la reducción de gastos y plazos de entrega o mejora del servicio a la clientela

Ejemplos*:

Rediseño de la cadena de suministro o distribución:

- Optimización de rutas logísticas
- Reducción de costes
- Mejoras orientadas a acortar la cadena de suministro

Gestión de procesos de la cadena de suministro:

- Reducción de costes
- Trazabilidad del proceso

Gestión de terceros:

- Integración de almacenes y suministros por petición de terceros
- Proyectos de colaboración para el suministro

Procesos internos



Mejora de los procesos internos que aumenten la eficiencia y coordinación de la empresa

Ejemplos*:

Procesos internos: compras, planificación, calidad, etc.

- Transversalidad multidepartamental (cooperación entre departamento de ventas, compras, proveedores...)
- Incorporar la gestión por procesos
- Análisis del ciclo de vida

Personas



Mejora de la gestión de las personas para aumentar su compromiso y motivación

Ejemplos*:

Comunicación interna:

- Interdepartamental / transversal

Política salarial y sistemas de retribución

Absentismo

Cultura empresarial:

- Mejora del clima laboral
- Conciliación
- Igualdad
- Metodología de la motivación
- Sentimiento de pertenencia

Definición de nuevos perfiles, puestos de trabajo y carrera profesional:

- Nuevas acciones de formación interna

Modelos de gestión: (equipos, objetivos, competencias, etc.)

- Horizontalidad (menor jerarquía)
- Participación (empresas basadas en personas)
- Equipos autogestionados

Gestión del conocimiento (Know-how)

Clientes



Mejora del conocimiento, captación, atención o fidelización de clientes para aumentar la cuota de mercado

Ejemplos*:

Conocimiento de las necesidades:

- Prospección, talleres, etc.

Catálogos de servicio personalizados

Políticas de precios:

- Discriminación por segmentos, sensibilidad de precios, etc.

Elementos de mejora de diseño de producto:

- Packaging, envases, etc.

Nuevos canales de comercialización y acceso:

- Comercio electrónico, etc.

Nuevos canales de comunicación:

- RRSS, podcasting, text marketing, blogging, etc.

Nuevas técnicas comerciales:

- Lean / inbound / content marketing, SEO, SEM, etc.

Nuevas técnicas de promoción:

- Realidad aumentada, video marketing, adware, etc.

Nuevas formas de compra:

- Sistemas de pago: Apple Pay, Google Pay, PayPal, etc.

Nuevos mercados



Adaptar el marketing de la empresa para acceder a nuevos mercados

Ejemplos*:

Testeo de nuevos mercados

Adaptación de elementos del proceso de ventas:

- Política de precios
- Canales de ventas
- Elementos de imagen
- Argumentarios de venta
- Imagen corporativa
- Packaging
- etc.

Marcas y diseños



Registro de marcas comerciales y diseños industriales de la UE para rentabilizar las inversiones realizadas

Ejemplos*:

Búsqueda de anterioridades y análisis de viabilidad

Presentación de la solicitud de registro ante la Oficina de la Propiedad intelectual de la Unión Europea (EUIPO)

Solicitud de aplazamientos y presentación de recursos o alegaciones

HAZINNOVA

www.spri.eus

innobasque
berrikuntzaren
euskal agentzia agencia vasca
de la innovación

GRUPO
spri
TALDEA

 **EUSKO JAURLARITZA**
GOBIERNO VASCO
ECONOMIAREN GARAPEN
ETA ADARRETTURA SAIA
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO
ECONÓMICO E INFRAESTRUCTURAS