

ANEXO I: FORMULARIO DE PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

I. ERANSKINA: PROIEKTUAREN AURKEZPEN FORMULARIOA

ON EKIN Sariak 2025

INSTRUCCIONES / JARRAIBIDEAK

Castellano: Completa este formulario con información clara y concisa. No hay límite estricto de palabras, pero se valorará la capacidad de síntesis y claridad. Las secciones marcadas con (*) solo deben completarse por proyectos de Modalidad B (proyectos en marcha con facturación $\geq 10.000\text{€}$). Guarda el documento, complétalo con calma, y súbelo junto con el resto de documentación al formulario de inscripción online.

Euskera: Bete formulario hau informazio argi eta laburrarekin. Hitz kopuru mugarik ez dago, baina sintesi eta argitasun gaitasuna baloratuko da. (*) markatutako atalak B Modalitate proiektuek soilik bete behar dituzte (martxan dauden proiektuak $\geq 10.000\text{€}$ fakturazio). Gorde dokumentua, lasai bete, eta igo gainontzeko dokumentazioarekin batera online izena emateko formulariora.

1. DATOS DEL PROYECTO / PROIEKTUAREN DATUAK

Nombre del proyecto / Proiektuaren izena:

Escribe aquí...

Sector/Industria / Sektorea/Industria:

Escribe aquí...

Modalidad / Modalitatea: (Especifica A o B)

A / B

Nombre del promotor/a principal / Sustatzaile nagusiaren izena:

Escribe aquí...

Email / Email:

Escribe aquí...

Teléfono / Telefonoa:

Escribe aquí...

2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO / PROIEKTUAREN DESKRIBAPENA

2.1 Resume tu proyecto en 3-4 líneas (Elevator Pitch) / Laburtu zure proiektua 3-4 lerroan: ¿Qué haces, para quién, y qué problema resuelves? / Zer egiten duzu, norentzat eta ze arazo konpontzen duzu?

Escribe aquí...

2.2 ¿Qué problema o necesidad resuelve tu proyecto y cómo? / Ze arazo edo premia konpontzen du zure proiektuak eta nola? Modalidad A: Describe el problema y cómo tu idea lo solucionará / Modalidad B: Describe el problema y cómo tu producto/servicio lo está solucionando

Escribe aquí...

2.3 ¿Qué hace único a tu proyecto? Ventaja competitiva / Zer egiten du bakarra zure proiektua? Abantaila lehiakorra: ¿En qué te diferencias de la competencia o alternativas existentes? / Zer desberdintzen zaitu lehiatik edo existitzen diren alternatibetarik?

Escribe aquí...

3. MERCADO, CLIENTES Y COMPETENCIA / MERKATUA, BEZEROAK ETA LEHIA

3.1 ¿Quién es tu cliente objetivo? / Nor da zure xede-bezeroa? Describe el perfil de tu cliente ideal (demografía, sector, tamaño, necesidades) / Deskribatu zure bezero idealaren profila (demografia, sektorea, tamaina, beharrak)

Escribe aquí...

3.2 Tamaño y alcance del mercado / Merkatuaren tamaina eta irismena: ¿Local, regional, nacional, internacional? ¿Cuántos clientes potenciales? / Tokikoa, eskualdekoa, nazionala, nazioartekoa? Bezero potentzial zenbat?

Escribe aquí...

3.3 ¿Quiénes son tus principales competidores? / Nortzuk dira zure lehiakide nagusiak? Identifica competidores directos e indirectos y en qué te diferencias / Identifikatu lehiakide zuzenak eta zeharkakoak eta zertan desberdintzen zaren

Escribe aquí...

4. MODELO DE NEGOCIO Y VIABILIDAD / NEGOZIO EREDUA ETA BIDERAGARRITASUNA

4.1 ¿Cómo generas o generarás ingresos? Modelo de monetización / Nola sortzen dituzu edo sortuko dituzu diru-sarrerak? Monetizazio eredua: **Modalidad A:** Explica cómo planeas

monetizar / **Modalidad B**: Explica cómo estás generando ingresos actualmente. Venta directa, suscripción, comisiones, licencias... / Zuzeneko salmenta, harpidetza, komisioak, lizentziak...

Escribe aquí...

4.2 Precios y estructura de costes / Prezioak eta kostuen egitura: **Modalidad A**: ¿Cuánto costará? ¿Cuáles serán tus principales costes? / **Modalidad B**: ¿Cuánto cuesta actualmente? ¿Cuáles son tus costes principales? (producción, personal, marketing, tecnología, alquiler...) / (ekoizpena, langileak, marketina, teknologia, alokairua...)

Escribe aquí...

4.3 Inversión y financiación / Inbertsioa eta finantzaketa: **Modalidad A**: ¿Cuánto necesitas para arrancar? / **Modalidad B**: ¿Cuánto has invertido hasta ahora? ¿De dónde viene o vendrá la financiación? (fondos propios, préstamos, subvenciones, inversores, empresa matriz si es intraemprendimiento...) / Nondik dator edo datorreko finantzaketa? (funts propioak, maileguak, dirulaguntzak, inbertsoreak, ama-enpresa intrakintza bada...)

Escribe aquí...

4.4 ¿En qué invertirías el premio ON EKIN? / Zer inbertituko zenuke ON EKIN saria? Sé específico sobre el uso del premio y el impacto esperado / Izan zehatza sariaren erabilerari eta espero den inpaktuari buruz

Escribe aquí...

5. EQUIPO Y CAPACIDADES / TALDEA ETA GAITASUNAK

5.1 Composición del equipo promotor / Sustatzaile taldearen osaera: Presenta a los miembros del equipo con sus roles, formación y experiencia relevante / Aurkeztu taldearen kideak beren rolekin, prestakuntzarekin eta esperientzia garrantzitsuarekin

Escribe aquí...

5.2 Experiencia y conocimiento del sector / Esperientzia eta sektorearen ezagutza: ¿Qué experiencia laboral/empresarial tiene el equipo? ¿Conocéis el sector? / Ze esperientzia lan/enpresarial du taldeak? Ezagutzen al duzue sektorea?

Escribe aquí...

5.3 Empleos creados y previsión / Sortutako enplegua eta aurreikuspena: Modalidad A: ¿Cuántos empleos prevés crear en 12-24 meses? / Modalidad B: ¿Cuántos has creado y cuántos prevés crear? Incluye tipo de contrato si lo sabes (jornada completa, parcial,

autónomos colaboradores...) / Sartu kontratu mota ezagutzen baduzu (egun osoa, partzial, autonomo laguntzaileak...)

Escribe aquí...

6. CRITERIOS BONUS / BONUS IRIZPIDEAK

Marca los criterios que aplican a tu proyecto / Markatu zure proiektuari aplikatzen zaizkion irizpideak:

Criterio	Marcar (X)
Proyecto promovido por mujeres / Emakumeek sustatutako proiektua	
Economía circular, verde o regenerativa / Ekonomia zirkularra, berdea edo birsortzailea	
Emprendimiento social / Gizarte ekintzailtza	
Industria 4.0 o transformación digital / 4.0 Industria edo eraldaketa digitala	
Intraemprendimiento (proyecto dentro de empresa existente / enpresa existente batean garatutako proiektua)	

Si es intraemprendimiento, completa lo siguiente / Intrakintza bada, bete honako hau:

Nombre de la empresa matriz / Ama-enpresaren izena:	Escribe aquí...
Relación con la empresa matriz / Ama-enpresarekin duen harremana: ¿Eres empleado/a? ¿Qué apoyo recibes de la empresa?	Escribe aquí...

Autonomía del proyecto / Proiektuaren autonomia: ¿Opera el proyecto de forma independiente o está integrado en la empresa?	Escribe aquí...
--	-----------------

7. TRACCIÓN Y RESULTADOS (*) / ERAKARPENA ETA EMAITZAK (*)

(*) SOLO MODALIDAD B - Proyectos en Marcha / B MODALITATERAKO BAKARRIK

7.1 Facturación / Fakturazioa:

Últimos 12 meses / Azken 12 hilabeteak:	Escribe aquí...
Últimos 24 meses (opcional) / Azken 24 hilabeteak (aukerakoa):	Escribe aquí...
Evolución y % de crecimiento / Bilakaera eta % hazkuntza:	Escribe aquí...

7.2 Clientes actuales / Egungo bezeroak:

Número de clientes / Bezero kopurua:	Escribe aquí...
Principales tipos de clientes / Bezero mota nagusiak:	Escribe aquí...

7.3 Hitos principales conseguidos / Lortutako mugarri nagusiak: Premios, certificaciones, alianzas, expansión, nuevos productos... / Sariak, ziurtagiriak, aliantzak, hedapena, produktu berriak...

Escribe aquí...

7.4 Métricas y KPIs clave / Metrika eta KPI gakoak: Indicadores que muestran el rendimiento de tu negocio / Zure negozioaren errendimendua erakusten duten adierazleak

Escribe aquí...

7.5 Objetivos para los próximos 12 meses / Hurrengo 12 hilabetetarako helburuak: ¿Qué quieres conseguir? ¿Facturación objetivo? ¿Nuevos mercados? ¿Cómo piensas escalar? / Zer lortu nahi duzu? Helburuko fakturazioa? Merkatu berriak? Nola eskalatu pentsatzen duzu?

Escribe aquí...

8. OBSERVACIONES ADICIONALES / OHAR GEHIGARRIAK

Cualquier información adicional relevante para tu proyecto / Zure proiekturako garrantzitsua den beste edozein informazio

Escribe aquí...