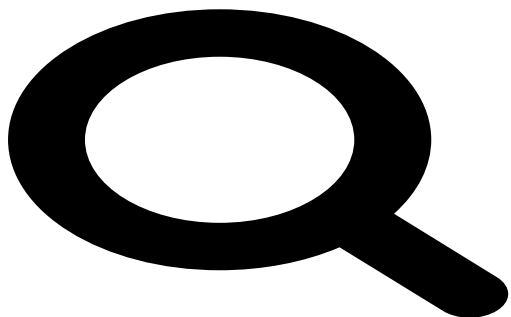


# **POSIBLE AL DA ENPRESA HANDI BATEAN STARTUP BAT SORTZEA?**

*Posted on 05/03/2012 by Naider*



[Nire ibilbide profesionala enpresa handietan lanean hasi nintzen. Multinazional batean lan egin dugun guztiok badakigu zer esan nahi duen. Prozesu bakoitzak, sinplea izan arren, hainbat sail hartzen ditu barne. Multinazional batean lan egiten duzunean, ezin duzu Windows eguneratu ere egin zure ordenagailuan erabakiak hartzeko sistema konplexu bat ezarri beharrik gabe. Oztopo horien adibide asko daude.](#)

Praktika mota honek **abiadura eta erreakzio mugatua aldaketetarako** sortzen du, baita malgutasun txikia ere. Hala ere, gaur egungo aldaketa teknologiko azkarren testuinguruan, nola eraman ditzake enpresa handi batek produktu berritzaileak nahikoa azkar merkatura?

Aukera estrategiko interesgarri bat **barne startupak sortzea** datza. Zentzu honetan arrakasta-istorio interesgarriak daude zehaztuta [Google proiektuak](#) baina baita [Xeroxen akats historikoak](#), izan ere, ez ezazu akatsik egin, korporazio baten barruan startup bat sortzea ez da prozesu erraza eta, ikerketaren esparrutik ere etengabeko garapenean dagoen eremua.

Nire ikuspuntutik, kasu askotan oinarritzko akats bat egin dezakezu: "**proiektu bat martxan jartzeko**" **barne startup bat abiarazteko tentazioan erortzea**. Barne startup-ak bere eginkizun nagusizat izan behar du merkaturan duen elkarrekintzatik ikastea, bertan produktu errealekin errepikatzea eta balio-proposamen esanguratsu bat diseinatzea. **Startup-ak ez du proiektuak garatu behar, baizik eta merkatuarekin elkarreragin** eta, batez ere, *eraiki-neurri-ikasi* begizta exekutatzeko gai izan behar du. *measure-learn* ) **benetako produktuekin merkatu errealetanekin**, enpresa nagusiaren onespene edo lankidetzaren beharrik gabe. Beste era batera esanda, barneko startup-ak **aipatutako produktua guttiz ustiatzeko beharrezkoak diren eremu guztiak kontrolatu behar ditu**. Garrantzitsua da **funtzio gurutzatuen enpatia** hau garatzea, zeinaren [Hau IDEOko David Aycan da.](#), elkarren ondoan lan egiten duten diziplina anitzeko taldeak (teknologia, marketina, kudeaketa) eraikiz. alde eta Erabakiak hartzeko autonomia osoa dute.

Enpresa handi gehienetan ideia bikainak daude tiraderan. Gaur egun, **enpresa handi baten arazoa ez da normalean ideiak sortzea, hauen hautaketa eta lehentasuna baizik**. Akatsa da pentsatzea barne startup bat martxan jarri aurretik aukeratu behar dela zein ideia zehatz jarri merkaturan. Modu honetan, startup baten ahalmen handiena gutxiegi erabiltzen ari da: produktu zehatz bat definitzea merkatuarekin prozesu iteratibo batean ikasten den bitartean. Zentzu honetan, **ekintzailtza-metodologiek proiektua exekutatzeko ez ezik, hura definitzen, diseinatzen eta abian jartzen ere laguntzen digute**.

Ekintzailtza-metodologiak tresna estrategiko indartsua izan daitezke tamaina guztietako enpresentzat. [lean startup](#)ren oinarriak definitzen dituzten esparru metodologikoak, . href="http://www.slideshare.net/venturehacks/customer-development-methodology-presentation" target="\_blank" rel="noopener">bezeroaren garapena edo [garapen arin](#) sendotuago dauden enpresek egiten duten berrikuntzaren kudeaketan sendo sartu beharko litzateke. Enpresa hauek, beraz, **erakunde hibridoak sortzearen** erronka dute, startupen berezkotasuna eta abiadura eta korporazio handien zorrotasuna eta eraginkortasuna uztartzen dituztenak.

**There are no comments yet.**