

HAZINNOVA

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

¿Qué es HAZINNOVA?

HAZINNOVA es una ayuda consistente en consultoría y acompañamiento para la implementación de microproyectos de innovación en producto e innovación en proceso de negocio: fabricación, logística, comercialización y administración y finanzas.


- ✓ Innovación en **GESTIÓN**
- ✓ Innovación en **COMERCIALIZACIÓN**
- ✓ Innovación en **PRODUCTO**

HAZINNOVA te puede ayudar a:

- Controlar mejor la **RENTABILIDAD** de tu empresa.
- Mejorar la **EFICIENCIA** de tus procesos.
- Reducir **GASTOS** o **PLAZOS** de entrega.
- **MOTIVAR** a las personas de tu organización.
- Aumentar la **CUOTA** de **MERCADO**.
- Acceder a **NUEVOS SEGMENTOS** de clientes.
- Proteger tu **PROPIEDAD INDUSTRIAL**.
- **DISEÑAR** nuevos productos o servicios.
- **DEFINIR** tus necesidades tecnológicas.

HAZINNOVA no es una ayuda para:

 elaborar **únicamente** un **plan** o un **estudio**

 obtener o renovar un **certificado**

 implementar una solución **tecnológica**

¿Qué te ofrece HAZINNOVA?

-  Consultoría especializada y gratuita **50** horas
-  Agente HAZINNOVA acompañamiento durante todo el proceso
-  Mínima carga administrativa
-  Obtención de resultados **3** meses

¿A qué tipo de pyme se dirige HAZINNOVA*?

* Las empresas participantes en la iniciativa no deben haber sido beneficiarias de los programas **Innobideak** y **Hazitek** durante los años **2018, 2019** o **2020**, excepto en el caso de las que hayan sido beneficiarias exclusivamente de **Innobideak-Kudeabide Contraste** y/o **Innobideak-Kudeabide fase 2A**.

- ✓ **≥ 10** personas trabajadoras
- ✓ Ubicación: **Euskadi**
- ✓ Sectores:
 - industria**
Industria manufacturera, industrias extractivas, suministro de energía, gestión de aguas y residuos.
 - servicios**
Servicios conexos a la industria, actividades TIC, comercio mayorista, transporte, almacenamiento, actividades financieras, seguros.

¿Qué pasos debes seguir?



Tipos de microproyectos HAZINNOVA

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



Económico-financiero

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

Ejemplos*:

- Análisis de los indicadores/creación de un cuadro de mando con el objetivo de mejorar la toma de decisiones.
- Mejora del control de costes y la rentabilidad de la empresa.
- Mejora de la gestión económica-financiera de la empresa.
- Realización de análisis de costes en las empresas.
- Revisión de la imputación de costes y de las tarifas.
- Aumento de liquidez y refinanciación de deuda.
- Estudios de necesidad y viabilidad sobre nuevas soluciones tecnológicas que mejoren sustancialmente la gestión económica-financiera y estratégica.



Producción

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

Ejemplos*:

- Optimización y mejora del proceso productivo de la empresa (layout).
- Implantación de la metodología 5S.
- Análisis y revisión de los costes de producción de la empresa.
- Mejora de la productividad de la empresa.
- Mejorar la planificación de la producción en planta.
- Implementación de WIP.
- Implantación de un piloto de Lean manufacturing.
- Implantación del sistema TPM.
- 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.

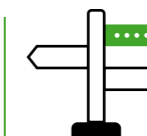


Logística

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

Ejemplos*:

- Mejora de la eficiencia y optimización en la gestión de almacén.
- Análisis y mejora de la eficiencia del proceso de logística.
- Mejora en la gestión de existencias.
- Rediseño de la cadena de suministro o distribución.
- Optimización de rutas logísticas.
- Implantación de una metodología para realizar previsiones de demanda.
- Estudios de necesidad y viabilidad sobre nuevas soluciones tecnológicas, que mejoren la gestión de la logística.
- Implantación de mejoras que supongan una reducción sustancial de los costes/impactos energéticos y medioambientales de la logística o de la gestión del almacén.
- Mejora del diseño del embalaje de productos.

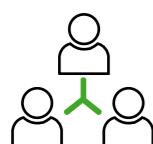


Procesos administrativos internos

Rediseño de los procesos administrativos (gestión de pedidos, cobros y pagos, gestión documental, gestión administrativa con clientes, gestión de reclamaciones, morosidad, etc.) para mejorar sustancialmente la eficiencia de la empresa.

Ejemplos*:

- 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 automatizen y mejoren sustancialmente la gestión administrativa.
- Redefinición del procedimiento de compras para la mejora de la rentabilidad y de la sostenibilidad medioambiental.



Personas

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

Ejemplos*:

- 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.
- Mejora de la productividad del equipo.
- Definición de nuevos perfiles y puestos de trabajo.
- Organización del trabajo adaptado al teletrabajo o a modelos de trabajo híbrido presencial-remoto.



Clientela

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

Ejemplos*:

- Identificación y captación de nuevos clientes.
- Mejora de la comercialización de los productos.
- Identificación de nuevos canales de promoción y de llegada al cliente.
- Fidelización de clientes.
- Mejora del posicionamiento de la marca.
- Realización de una segmentación de clientes.
- Diversificación de la cartera de clientes.
- Elaboración de protocolos de actuación de nuevos clientes, clientes morosos, etc.
- Estudios de necesidad y viabilidad sobre nuevas soluciones TIC que permitan un mejor conocimiento, captación, atención o fidelización de clientes.
- Desarrollo de una estrategia de venta online y potenciación del e-commerce y del marketing online.
- Mejora del posicionamiento a través de la marca verde (selección de etiquetado ambiental, etc.).



Nuevos mercados

Adaptación de productos/servicios (nuevos o existentes) a nuevos mercados (nacionales, internacionales o nuevos sectores) o adaptar el marketing de la empresa para acceder a nuevos mercados geográficos o de segmentos de cliente.

Ejemplos*:

- Análisis sobre la diversificación o penetración en nuevos mercados de uno o varios productos.
- Análisis sobre el lanzamiento de un nuevo producto o gama de productos al mercado.
- Establecimiento o adaptación de las estrategias de marketing que favorezca la entrada en nuevos mercados.
- Contraste con el consumidor sobre la aceptación de su producto en el mercado.
- Desarrollo de una estrategia de venta online y potenciación del e-commerce.
- Diversificación de su actividad a nuevos sectores.
- Definición del concepto de producto para su posterior prototipado.
- Análisis de demanda de soluciones verdes en nuevos mercados y entrada a través de un posicionamiento verde.
- Estudios de necesidad y viabilidad sobre nuevas soluciones TIC que mejoren la adaptación del marketing a nuevos mercados.



Producto

Identificación e implantación de soluciones en materia de producto, que posibiliten aumentar el volumen de negocio.

Ejemplos*:

Mejora sustancial en productos y servicios existentes

- Análisis del producto e identificación de potenciales mejoras sustanciales con empleada/os, clientes, etc.
- Análisis de la cartera de productos y servicios y su priorización.
- Estudio de viabilidad de potenciales mejoras sustanciales identificadas.
- Definición de las necesidades tecnológicas para la implantación de mejoras sustanciales en el producto.

Diseño de nuevos productos y servicios

- Análisis de demanda del mercado (necesidades de clientes, legislación, sostenibilidad, etc.).
- Ideación y conceptualización de potenciales nuevos productos.
- Validación y testeo con clientes de potenciales 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).
- Mejora del proceso de desarrollo de producto mediante la implantación de nuevas metodologías (Agile, MVP, etc.).

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.

* Los ejemplos expuestos en este catálogo son meramente ilustrativos. La tipología y alcance de los proyectos se ceñirá a lo establecido en las bases reguladoras del Programa de ayudas HAZINNOVA 2021.