



Mòdul 1. Model de negoci

Expert Marc Fernàndez

Continguts

Sessió 1 (8 de febrer) : Preparació Elevator Pitch 1

Introducció a la preparació de l'Elevator Pitch on els participants veuran els elements clars per preparar el seu discurs i una presentació d'èxit. S'analitzaran quines són les claus per tal que el seu projecte sigui atractiu i generi l'interès del públic a qui es dirigeix. Es veuran les diferents parts que ha de contenir la presentació i com enfocar-les de manera que ressalti els valors del projecte.

Es presentarà el model de resum executiu com a eina per acompanyar un elevator pitch i facilitar a les persones participants la comprensió del projecte presentat.

Sessió 2 (10 de febrer): Preparació Elevator Pitch 2

La primera part de la sessió contarà amb el visionat de casos pràctics d'altres Elevator Pitch. Els participants podran veure exemples de bones pràctiques que podran aplicar en el seu discurs, així com aquells possibles aspectes que cal evitar.

En la part final de la sessió els participants faran una simulació del seu Elevator Pitch per tal de poder rebre consells de millora tant per part del docent, com per part de la resta de participants. D'aquesta manera es podran incorporar de cara a la presentació de la sessió 3.

Sessió 3 (15 de febrer) : Sessió Elevator Pitch

En aquesta sessió els participants al Business Lab faran la presentació del Business Lab davant de tots els docents del programa i de la resta de participants, els quals, aportaran idees de millora per tal de perfeccionar-lo i valorar possibles modificacions dels seus projectes.

Aprofitarem la sessió per conèixer a la resta de docents i aquests coneixeran totes les idees de negoci i els participants.

Sessió 4 (17 de febrer): Generació idees de negoci 1

En la primera sessió de Generació d'Idees de Negoci es veuran exemples de com s'han generat idees de negoci que han acabat sent un èxit. Es veuran casos pràctics de projectes d'autoocupació, micropimes i pimes, amb perfils semblants als dels participants en el Business Lab.

Es presentaran quines són les principals fonts d'idees de negoci, i quines són les claus perquè aquestes funcionin en el mercat.

Sessió 5 (22 de febrer): Generació idees de negoci 2

En la segona sessió es mostraran diferents tècniques que es poden aplicar per generar noves idees, o millorar les ja existents. Es veuran metodologies com el Design Thinking, el Customer journey Map, mètode Scamper, entre d'altres.

Sessió 6 (24 de febrer): Business model Canvas 1

En la primera sessió de Business Model Canvas es coneixerà el model a nivell general i es veurà la seva importància a l'hora tant de definir un nou negoci, com d'adaptar-ne un d'existent. Es veurà quina és la seva utilitat i el seu ús.

Es veuran exemples pràctics de negocis, i com a partir d'una idea inicial, el model Canvas els ha permès millorar i ajustar el seu model de cara a adaptar-se a les necessitats del mercat.

Sessió 7 (1 de març): Business model Canvas 2

Segments de clients. En aquest punt els participants entendran la importància de segmentar el públic al qual s'adreça el seu projecte, i com fer-ho en els seus projectes.

Proposta de valor. La proposta de valor és clau per tal que els clients es puguin decantar per el nostre projecte i ens acabin comprant. Es veuran diferents propostes de valor i com els participants poden escollir aquelles que s'ajustin millor al seu projecte. Definiran la seva proposta de valor.

Sessió 8 (3 de març): Business model Canvas 3

Canals. Es coneixeran tant els canals de comunicació com els canals de distribució que es poden fer servir per tal que el seu producte/servei arribi als seus clients.

Relació amb els clients. Els participants veuran diferents sistèmiques de relacionar-se amb els clients i com aquestes poden ser claus en l'èxit del projecte.

Model d'ingressos i de costos. Tot projecte necessita tenir clar quin serà el model que farà servir per tal de generar ingressos. Es presentaran diferents models de generació d'ingressos, que han de servir perquè els participants vegin quin d'ells es pot ajustar millor al seu projecte. Es veurà també els models de costos, i diferents metodologies per ajustar-los segons la naturalesa i necessitats de cada projecte.

Activitats i recursos clau. Tot projecte necessita tenir recursos i organitzar-los per tal de donar el millor servei possible al client. Es coneixeran diferents tipus de recursos clau, i com es poden ajustar a la tipologia de cada model de negoci.

Sessió 9 (8 de març): Business model Canvas 4

Aliances

En la part final de la sessió es veuran exemples pràctics de models de negoci semblants als dels projectes dels participants en aquesta edició del Business Lab, i com els han adaptat per tal d'ajustar-se al nou entorn i necessitats del mercat.

Sessió 10 (10 de març): Business model Canvas 5

En la darrera sessió cada participant presentarà el model Canvas del projecte. Tant el docent, com la resta de participants en el Business Lab podran aportar el seu feedback i així poder aplicar aquelles propostes de millora que se'n derivin.