

Mòdul 2

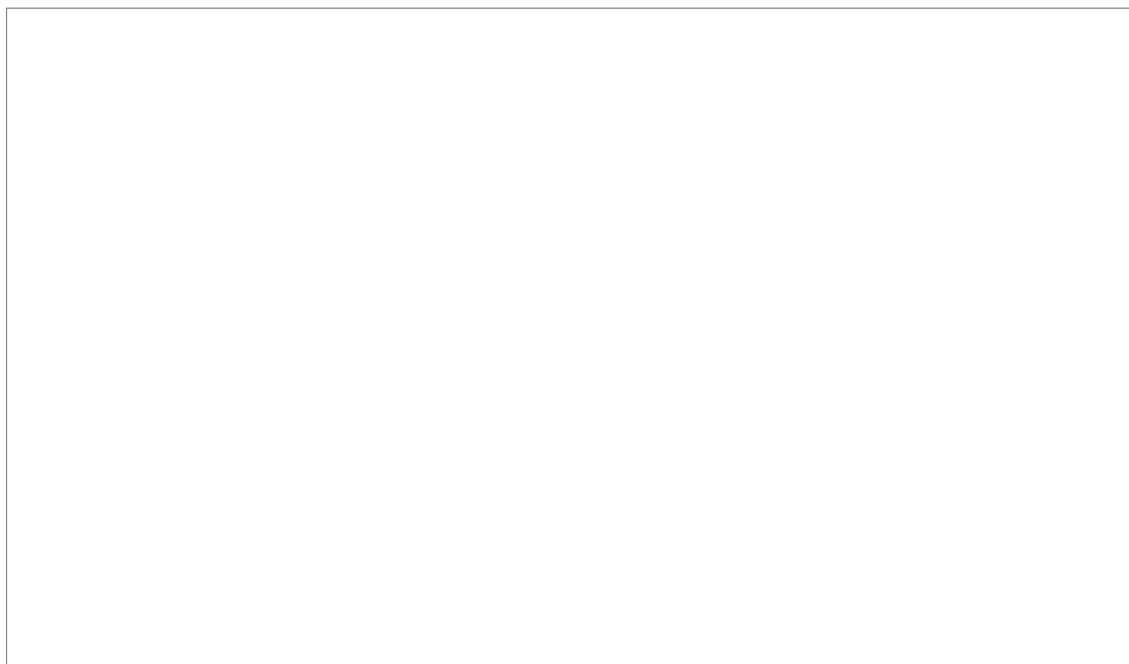
La teva idea

Exercicis de la Lliçó 1

Fase 1: Descriu la idea de la teva empresa social

De què tracta la teva idea? Es pot descriure en menys de 10 frases amb detalls clars per entendre en què consisteix el producte i/o servei; quins problemes socials resol, qui són els/les clients/es; perquè haurien de comprar el producte i/o servei; quant pagaran; qui són la competència i quins aspectes de la teva idea són millors que aquells de la de la competència?

Descriu els seus productes utilitzant el següent esquema:



Fase 2: treball de camp i recerca

1. Explica la teva idea a 5 amics/gues - persones de la teva comunitat o entorn. Entenen allò que vols fer? Entenen clarament la missió de la teva idea? Et donen la seva opinió, fan comentaris o et fan suggeriments? Aprèn de la comunitat/entorn. Podries canviar i adaptar la teva idea en base a totes aquelles coses que t'han dit?



Erasmus+

S U Y S E

2. Troba dos negocis/empreses semblants a la teva idea. Pensa sobre:

- Què fa que la teva idea destaquí respecte aquestes empreses?

- Quina millora aporta la teva idea a les persones?

Fase 3: anàlisi de la seva idea

1. Ara extreu una conclusió. Quant de millor és la teva idea i quins impactes positius té?



Erasmus+

S

U

Y

S

E

2. Quin és el canvi a llarg termini que us heu establert com a objectiu?

3. La teva idea necessita alguna millora per a ser més sostenible?

Aquests exercicis t'ajudaran a aclarir la teva idea. Com més aprofundeixis en la teva idea, més còmode et sentiràs. Intenta invertir temps i esforç per desenvolupar la teva idea. Si involucres a altres persones en aquest procés, tindràs l'oportunitat de racionalitzar, superar grans errors, crear un “lobby/grup d'interès” de la teva idea i un equip per dur-la a terme.

Tingues present que les empreses socials han de ser transparents de cara al públic general (clients/es, beneficiaris/es, la competència i la comunitat); per tant, si comuniqués la teva idea des del principi, serà una bona manera de mostrar públicament la teva idea.

No dubtis en utilitzar totes les possibilitats al teu abast per informar i fer difusió del teu producte i/o servei. Utilitza-les també per fer recerca i atraure a noves persones - social media, centres comunitaris, esdeveniments, contactes informals, empreses, organitzacions i autoritats, etc.

Sigues creatiu/va!

Inspira't!

Al finalitzar aquest exercici hauries de tenir una resposta a la pregunta: “És aquesta una bona idea i funcionarà?”

No et desanimis si la resposta és negativa. Intenta ajustar la idea o canviar-la per una de nova. De vegades les persones emprenedores comencen amb una idea i n'acaben amb una de totalment diferent.