

Mòdul 2

La teva Idea

Lliçó 1



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Resultats d'aprenentatge

Un cop hakis completat el Mòdul :

LO1: Podràs conèixer una idea de negoci i poder utilitzar coneixements especialitzats i oportunitats

LO2: Tindràs la capacitat d'autoavaluar les teves aptituds i característiques

LO3: Podràs presentar la teva idea de negoci social



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Què fa que la nostra Idea social sigui bona?

La Idea d'empresa social te una explicació curta i clara de les principals activitats de l'empresa, i respon a les següents preguntes:

- Quin producte oferim?
- A quines necessitats dona resposta?
- Quins canvis i impacte positiu té?
- Qui són els/les clients/es?
- Quant pagaran?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Què fa que la nostra Idea social sigui bona?

Producte – article ofert per a la venda. Pot ser un objecte o un servei que els/les nostres clients/es compren; i pot satisfer una necessitat real, o una necessitat creada, o un caprici.

Necessitat - manca d'alguna cosa necessària, desitjable o útil. És una força motivadora que empeny a l'acció de compra per a la seva satisfacció. Les necessitats van des de les necessitats bàsiques de supervivència (aliments, roba, i seguretat) fins a necessitats culturals, intel·lectuals i socials. Identificar i analitzar les necessitats ens ajudarà a acabar de decidir-nos sobre el producte o servei que volem oferir

Impacte/canvis positius – adonar-nos de com per mitjà de l'empresa social que hem creat podem marcar una diferència i canviar una situació social o mediambiental. Això és molt important per a l'empresa social la finalitat de la qual és obtenir beneficis socials juntament amb beneficis econòmics.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Com avaluar la teva Idea

Viabilitat de la idea per a una empresa social. Com funcionarà la idea

- Identificar la **Oportunitat**
- **Necessitats del mercat.** Demanda
- **Competència**
- **Anàlisi** de riscos



2. Auto-avaluació i equip de treball per implementar la Idea

3. Avaluació financera/ Recursos disponibles i necessaris



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilitat del negoci/Idea

Com funciona

1.1. Identificar l'oportunitat:

- Nou producte / tecnologia / Enfocament que oferirem
- Les seves característiques singulars:
 - Avantatges
 - Debilitats
- A quin tipus de demanda / necessitat dona resposta?
- Qines són les dimensions de l'oportunitat de mercat?
- És l'oportunitat rendible?

Oportunitat



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilitat del negoci/Idea

Com funciona

1.1. Oportunitat identificada

Podria ser una demanda d'un nou producte encara desconegut però necessari, que els/les clients/es compraran.

També pot ser la identificació d'un mal servei que es podria millorar o reemplaçar amb un de millor. Podria ser degut a una gestió ineficaç, i el nostre servei ho podria canviar per a la seva millora. Podem oferir una nova tecnologia / producte o enfocament, més eficaç, més econòmic o atractiu per als/les clients/es. És molt important posar l'èmfasi en les característiques singulars del producte o servei.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilitat de la Idea de negoci Com funciona

1.2. Necessitats del Mercat. Demanda

- Quin problema resol el nostre producte? o
- Quin potencial utilitza el nostre producte?
- A quina necessitat dona resposta el nostre producte?
- Qui són els/les nostres clients/es?
- Quant poden pagar?
- Com aconseguirem els/les clients/es?
- Quant temps trigarà el nostre producte en sortir al mercat?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilitat de la Idea de negoci

Com funciona

1.2. Necessitats del mercat. Demanda

Clients/es - aquelles persones que compren i paguen pels nostres productes. Poden ser persones amb un perfil concret, grups segmentats de persones, o idealment el públic en general. Hi ha una diferència entre els/les clients/es i les persones beneficiàries (aquelles que formen part de l'objectiu social), si bé els dos grups poden superposar-se.

Preu – els diners que paguen els/les nostres clients/es: és absolutament necessari valorar quin serà el preu realista que els/les nostres clients/es poden permetre's pagar pel nostre producte, i que a més a més permetrà que l'empresa obtingui ingressos, generi beneficis i que per tant, sigui rendible.

Competència – totes aquelles empreses que ofereixen el mateix producte o similar. La competència no només són les empreses veïnes. A través d'Internet i de les noves tecnologies, podríem haver d'enfrontar-nos a la competència a nivell global. Les noves tendències, o nous productes en desenvolupament també poden fer emergir competència entre empreses.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



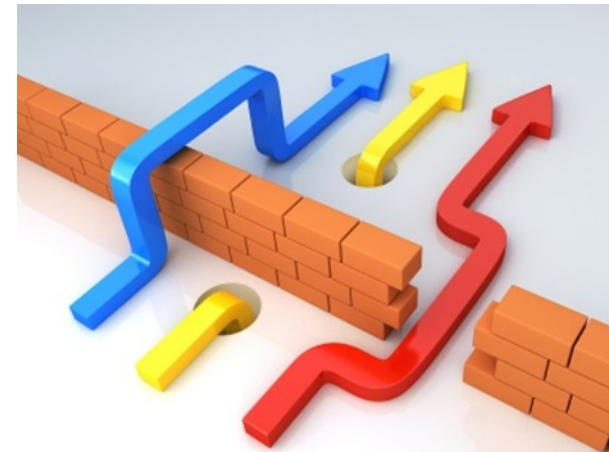
Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilitat de la Idea de negoci

Com funciona

1.3. Competència. Com es diferenciarà el nostre producte social d'aquell dels nostres competidors?

- Qui són els nostres competidors?
 - Directes
 - Indirectes
- Comparant el nostre producte amb aquell de la competència, quina és la diferència...:
 - ✓ Productes / tecnologia / enfocament,
 - ✓ Qualitat,
 - ✓ Preus,
- Què els hi manca en relació a la resolució de problemes/donar resposta a necessitats?
 - ❑ Com satisfarem millors als/les clients/es?
 - ❑ Com abordarem la competència?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilitat de la Idea de negoci Com funciona

1.4. Possibles riscos

Quin tipus de riscos identifiquem

Com els classifiquem; baix/mitjà/alt

Com gestionem els riscos

- Què farem per evitar-los?
- El nostre sistema



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilitat de la Idea de negoci Com funciona

1.4. Riscos

Risc - probabilitat o amenaça de dany, responsabilitat, pèrdua o qualsevol altre esdeveniment negatiu que es pugui evitar a través de l'acció preventiva

El reconeixement de qualsevol risc possible relatiu a operacions, màrqueting, finances, personal i riscos externs ha de ser acuradament enumerat i classificat. S'han d'adoptar les mesures adequades, si és possible abans que es produeixi el risc. Planifica com evitar cada risc, què significa i els recursos que seran necessaris.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Avaluant la Idea de negoci

Quan l'empresa social ja ha estat creada, dona una ullada als següents punts i comprova novament que tot estigui en ordre.

- Avaluar la Idea de negoci – és necessària una avaluació en majúscules per entendre i veure clar si la idea funcionarà correctament. Es pot fer amb o sense ajuda externa.
- Reprogramar - si fos necessari per tal d'assolir els objectius socials previstos, es podria canviar la idea. Fins i tot podria ser millor per a l'emprenedor/a social.

Desenvolupament de la Idea de negoci



Aquest projecte ha estat finançat per la Unió Europea, en el marc del Programa Erasmus +, K2 Associacions estratègiques



Declaració d'absència de responsabilitat

“Aquest document reflexa només els punts de vista dels/les autors/es i l'Agència Executiva d'Educació, Audiovisual i Cultura i la Comissió Europea no es fan responsables de l'ús que es pugui fer de la informació continguda”



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship