

Mòdul 3

Desenvolupament i Planificació del producte

Lliçó 2



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Resultats d'aprenentatge

Un cop finalitzat el mòdul, hauries de poder:

LO1: Conèixer millor els recursos que es requereixen per endegar una empresa social

LO2 - Desenvolupar habilitats per així poder progressar amb idees, i com ampliar i fer créixer una idea

LO3 - Comprendre com fer que una idea / pla sigui una realitat



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Què podem fer per generar ingressos?



Generar ingressos és important ja que necessitem ingressos i diners per sobreviure com a empresa social.

Hi ha diverses coses importants que cal tenir en compte una vegada que tens el teu producte i tires endavant amb aquest. És important pressupostar. Passar una estona al principi, observant quina quantitat hi ha disponible i establir un pla.

Un cop tinguis el pressupost, és necessari començar a pensar en com donar visibilitat a la teva idea per tal de que altres persones la puguin conèixer i veure. Ara és un bon moment per considerar viatjar a jornades i seminaris on poder compartir les teves idees. Les fires comercials també són una oportunitat fantàstica per compartir la teva idea amb persones amb idees similars. Encara que aquestes últimes poden ser cares inicialment, si el teu producte esdevé popular, el preu de la fira quedarà cobert.

També és important veure de quina tecnologia disposes per visibilitzar el teu producte al públic en general. Això pot conduir a que alguns/es inversors/es s'interessin pel teu producte i hi vulguin aportar suport financer. A mesura que les ventes del producte comencen a créixer, hauràs de considerar la disponibilitat d'espai: necessites llogar un espai més gran o disposes d'espai al teu local que pots llogar als altres persones per generar ingressos addicionals?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Beneficis de les Fires

Les fires generalment es dirigeixen a una indústria determinada i a persones involucrades o interessades en aquesta indústria. Exposar en una fira pot ser una gran manera de fer-se publicitat al mercat amb el nostre públic objectiu, i alhora donar a conèixer la marca.

Les exposicions estan obertes a un públic àmpli i divers (normalment al públic en general). Això proporciona una plataforma per promocionar i fer arribar el teu producte o servei a un grup de persones que podrien no estar familiaritzades amb aquest, això, és, un grup molt més àmpli d'aquelles que ja coneix els teus productes i serveis.

Segons el tipus de negoci en el que estiguis ficat/da, pots provar i fer assajos amb els teus propis productes als mercats, fires i exposicions per guanyar-te l'interès del públic i/o l'opinió general sobre el producte o servei que estàs oferint.

El fet d'estar involucrat en una fira o exposició pot proporcionar oportunitats per expandir el comerç amb altres empreses i crear una base de dades de clients i persones que visiten el teu stand.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Els riscos de les fires



És important haver investigat i/o fet un estudi del funcionament de les fires comercials i exposicions per anar pistats. En el cas de que tinguis un sponsor, parla-ho amb aquest. Existeixen tota una sèrie de riscos que cal tenir present alhora de planificar les diferents etapes.

Les fires i/o exposicions requereixen almenys un dia, i probablement més, del teu temps.

Viatjar a fires pot representar una despesa econòmica important.

Muntar stand a una fira també pot ser costós econòmicament.

A totes les fires i/o exposicions probablement hi haurà una mica de competència

Si no esculls la fira o exposició adequada acabaràs mostrant els teus productes o serveis a un públic que no sigui el targete adequat. Si no fas una bona promoció dels teus productes o serveis a la fira o exposició, pot tenir com a conseqüència que les despeses d'assistir a la fira siguin més elevades que ens beneficis que n'obtinguis.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Fes que passi



Hem d'organitzar-nos i disposar d'un pla que sigui objectiu: tenim un objectiu clar del què volem aconseguir amb el nostre producte. El nostre pla ha de tenir una estratègia sobre com assolirem aquest objectiu. També hem de tenir en compte les finances. Es recomenable que consultis el teu pressupost i facis números diàriament per evitar gastar de més, quebrant inclús abans de començar realment. Donar visibilitat al teu producte és important; i això es coneix com a màrqueting. El resultats del màrqueting requereixen temps i paciència, però el que és més important és la teva passió pel teu producte.

És important que coneguis exactament com funciona el teu pla. Això et permetrà compartir-lo amb confidencialitat amb els teus inversors. Si no estàs segur/a de tu mateix/a, ni sents passió per allò que estàs fent i no pots complir amb els teus objectius, juntament amb el teu target i costos globals, els inversors no manifestaran cap tipus d'interès.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Com fer que passi

Quan estàs pensant en el teu producte, has de considerar com el compararàs amb els altres, de quina manera ho faràs, il quin valor afegit te el teu producte que no tenen els altres amb els que estàs competint

Mostra als teus clients per què no poden viure sense el teu producte i com aquest es pot incorporar i adaptar fàcilment a la rutina diària de qualsevol persona. I, el més important, com han pogut viure sense el teu producte?

El teu producte hauria d'estar lliure de problemes: s'hauria de poder muntar amb facilitat i poder-lo tenir a punt per fer-ne un ús diari.

La forma d'empaquetar el teu producte hauria de fer evident els beneficis d'aquest producte i del propi producte. No volem que els clients preguntin... què és això?

Finalment, vols obtenir alguns comentaris, un retorn, dels teus clients. Deixa'ls-hi provar el producte, fes-los-hi una demostració mostrant que està lliure de risc i que la seva compra representa un benefici real. Per tal de que això passi, és possible que vulguis considerar un prototip.

També hauràs de tenir en compte els recursos necessaris: quines altres habilitats necessito per fer que això passi? Necessito altres persones amb determinades habilitats? He d'aprendre noves habilitats o necessito algun altre tipus de recursos, com ara espai i temps?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Beneficis de les Xarxes socials



Pots utilitzar les xarxes socials per vendre els teus productes i serveis i adoptar un enfocament de vendes que demostrï els avantatges i els inconvenients del teu producte. També hi ha la possibilitat d'incloure descomptes, períodes de temps limitat per a la compra i nous llançaments anunciats amb antelació amb publicitat eficient.

És important aconseguir un equilibri quan utilitzes els mitjans de comunicació socials
70, 20, 10 és un bon equilibri.

El 70% mostra el valor dels beneficis del teu producte

El 20% mostra el contingut, els comentaris i opinions d'altres persones

El 10% ofereix promocions/oportunitats



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Prototips i recursos



Els prototips són importants perquè donen al teu client l'oportunitat de veure i sentir el producte real. També és una oportunitat per a l'emprenedor/a social per obtenir alguns comentaris i si el seu producte compleix les demandes i necessitats.

Segons les característiques del teu producte, podria ser del teu interès crear un model útil a la vida real que permeti als teus clients sentir-lo físicament i veure aquest nou concepte en acció, o potser preferiràs mostrar un prototipatge sobre paper que mostri els detalls, xifres reals i l'impacte que la teva idea tindrà.

Per aconseguir-ho, necessites recursos, aquests poden ser recursos físics com ara persones ajudan-te a assolir el teu objectiu, o podrien ser recursos educatius que incloguin un nivell de coneixements i experiència necessaris per donar suport a la teva idea i producte.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

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



"Aquest document reflecteix només els punts de vista dels autors i l'Agència Executiva d'Educació, Audiovisual i Cultura i la Comissió Europea no es fan responsables de l'ús que pugui fer-se de la informació continguda".



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship