

## Mòdul 5

### ExtraLife: Desenvolupament del pla d'empresa, Canvas d'un model de negoci, i formes estratègiques

#### Recursos

#### Paraules Clau:

##### PLA DE NEGOCIS SOCIAL

Els plans de negocis serveixen com a marc per a una empresa social i proporcionen punts de referència per veure si s'estan assolint els objectius. Aquest és un punt de partida que defineix el problema, analitza la necessitat de respondre, les eines necessàries per fer-ho, els canals d'orientació i distribució, la creació d'associacions, etc. El següent nivell és crear una part econòmica articulada: el pla de negoci. Per tant, és un pla que permet relacionar la part dels costos i els ingressos amb les necessitats, el mercat, els competidors i les perspectives de desenvolupament que es volen assolir. A més, el pla de negocis d'una empresa social ha de tenir en compte les característiques d'una empresa social. És important poder explicar i demostrar quin grau d'impacte social tindrà, com això canviarà amb el temps i quantes persones participaran.

##### ANÀLISI DAFO

Una plantilla DAFO serveix per identificar les Fortaleses, Debilitats, Oportunitats i Amenaces d'una empresa/organització social. Es pot determinar què ajuda a l'empresa a assolir els seus objectius i quins obstacles cal superar o minimitzar per aconseguir els resultats desitjats. L'anàlisi DAFO proporciona una visió general ràpida de la posició de l'empresa, on l'empresa social és avui i on es pot situar en el futur. És important ser realista a l'hora d'identificar els diferents punts.

##### MISSIÓ / VISIÓ

La declaració de la missió i/o la declaració de la visió és on s'articula clarament el que s'està intentant crear i ha de ser un dels pilars del pla de negocis. Les empreses amb més èxit són aquelles que es guien amb la seva missió o somni, seguides del producte o servei que ofereix l'empresa.

##### EQUIP

El terme equip es refereix als/les membres clau de l'equip que haurien de formar part de l'empresa social. Quin tipus d'experiències, competències i habilitats hauria de tenir el teu equip de treball? Com a empresari/a social, has d'incorporar persones que donaran suport a la teva missió i creure en la teva visió.

##### PRODUCTE/SERVEI SOCIAL

La millor manera de construir una empresa social és construir un producte o servei que la gent realment necessiti. Hi ha d'haver algú disposat a comprar-lo, per la qual cosa és fonamental comprendre si hi ha un mercat per al producte o servei que proporciona l'empresa social. Al final, una empresa social no només està venent un producte/servei sinó que està venent un producte i una missió/visió.

##### OBJECTIUS FINANCERS

L'objectiu financer principal d'un negoci estàndard és la rendibilitat. Una empresa social pot



Erasmus+

S U Y S E

tenir la rendibilitat com a objectiu, o pot ser que no. Un/a emprenedor/a social està empès/a més per la passió per resoldre un problema i/o necessitat social, per marcar la diferència i augmentar la rendibilitat social, ambiental i econòmica. La principal motivació per a un/a emprenedor/a tradicional és la maximització dels beneficis. Per exemple, el teu objectiu pot ser que sigui econòmicament sostenible, de manera que els teus ingressos per vendes abasten tant els costos empresarials estàndard com els costos addicionals en què incorreixes per perseguir la teva missió social, ambiental i/o cultural. El teu objectiu podria ser no tenir suport financer d'inversors externs; o un altre objectiu podria ser operar amb un finançament extern a llarg termini. Com a empresa social, és important tenir clar els objectius financers i interpretar els informes financers en conseqüència. Els objectius financers han de ser realistes i poden canviar a mesura que es desenvolupi l'empresa social.

### SOSTENIBILITAT

La sostenibilitat es refereix a la capacitat d'una organització per sobreviure amb el pas del temps. En el context de l'empresa social, la sostenibilitat té dues vessants. Una part es refereix al fet que una empresa ha de poder sobreviure i tirar endavant econòmicament al llarg del temps. L'altre vessant està relacionada amb el propòsit social d'una empresa que pot sobreviure i si és capaç de mantenir o aprofundir el seu impacte al llarg del temps. A les empreses socials, l'impacte i la sostenibilitat financera no es poden separar. A més, és important que comencem a comprendre la sostenibilitat com una cosa que només pot evolucionar després de que una empresa pugui establir que és viable. En altres paraules, no podem ni tan sols començar a esperar que una empresa esdevingui sostenible fins que es demostrï que pot assolir tants impactes com resultats operatius durant un període de temps.