




**thinkIT
yourself**

by
 **thinqery**

m1_s2
05/03/2021 sessió
2

1

FEM MEMÒRIA!



2



3

IDEES DE NEGOCI

VISIBILITZAR REFERENTS (PERSONES I PROJECTES QUE INSPIRIN)	VISIBILITZAR EFECTES NEGATius DEL NOSTRE IMPACTE A LA TERRA I RESULTATS POSITIUS DESPRÉS D'UNA INTERVENCIÓ	SORTIDES VISITAR EMPRESES ECONOMIA CIRCULAR	CAMPANYES DE CONSUM RESPONSABLE
CANAL DE YOUTUBE - CURTMETRATGES AMB ENTREVISTES A PERSONES QUE LIDEREN AL CANVI	EDICIÓ D'UNA COL·LECCIÓ DE LLIBRES QUE MOSTRI L'ABANS I EL DESPRÉS	UNA AGÈNCIA DE VIATGES ESPECIALITZADA EN VIATGES INSPIRADORS	EMPRESA QUE DISSENYA I REALITZA TALLERS DE CONCIENCIACIÓ SOBRE ELS REPTES QUE TENIM COM A SOCIETAT - ELS ODS EN EL NOSTRE DIA A DIA

thinquery
Omn. Innovat & Creat

4

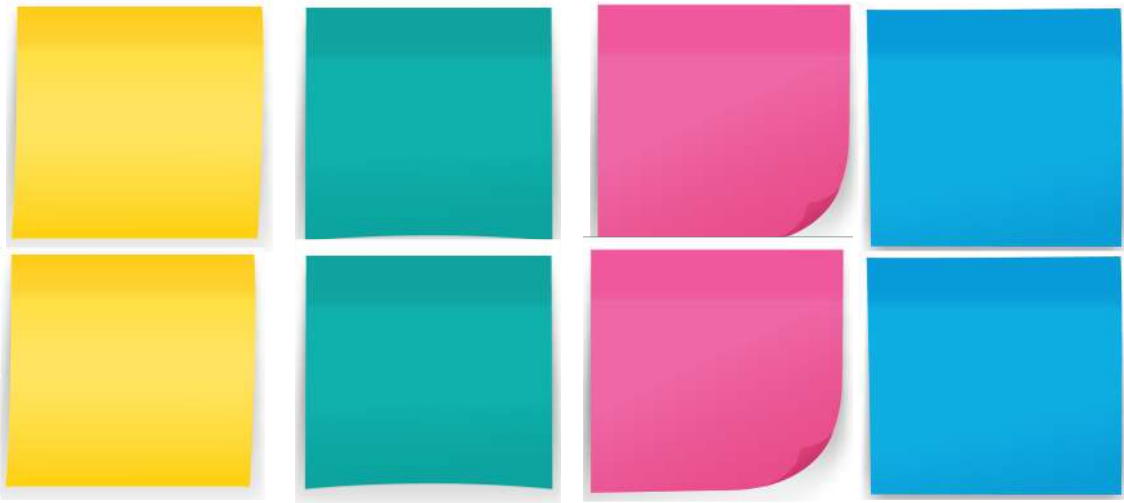
Tècniques de creativitat



thinqery


5

Recordeu les normes?




thinqery
Omb, Innovat & Creat

6



RANDOM WORD
Tècnica de creativitat

Aquesta tècnica s'utilitza quan volem tenir idees disruptives fora d'allò que pensem normalment.



7

Quan necessitem desbloquejar, innovació disruptiva, idees noves

1. identificar el repte
2. triar una paraula a l'atzar (diccionari)
3. llistar els atributs/ paraules que s'associen a la paraula
4. forçar connexions entre les associacions i el repte
5. fer una llista d'idees



8

UN EXEMPLE

Repte: SOM UNA ENTITAT SENSE ÀNIM DE LUCRE I
NECESSITEM CAPTAR DINERS. COM HO PODEM FER?



9

IDEACIÓ. TÈCNICA: Random word o paraules a l'atzar.

PARAULA A L'ATZAR: **BRANCA**



Relació amb branca:

BOSC
AIRE LLIURE
ARREL
FUSTA

Relació amb el repte. COM CAPTEM DINERS

BOSC - Associar-nos amb totes les entitats del poble per fer un fons de diners per a totes les entitats
AIRE LLIURE - Organitzar un concert a l'aire lliure benèfic
ARREL - Campanya de fidelització de grans donants perquè siguin recurrents i ens permeti tenir un finançament sòlid
FUSTA - Elaborar objectes de fusta als tallers de manualitats i vendre'ls com a regal corporatiu



10

ARA NOSALTRES!

- Triem un número de l'1 al 7
- Tornem a triar. Ara un número de l'1 al 10

11

Branca	Ganxo	Tambor	Cotxe	Estiu	Banc	Ratolí
Ocell	Imant	Ou	Carretera	Gel	Sobre	Pòster
Espasa	Espagueti	Carn	Zoo	Pols	Escombra	Pastilla
Motor	Disc	Tassa	Museu	Bíblia	Ràdio	Llet
Monstre	Xinxeta	Paraigües	Quadre	Sabata	Cullera	Cavall
Gos	Corbata	Dona	Sorra	Estiu	Insecte	Anell de casats
Camp	Cuina	Carpeta	Menú	Gel	Rosa	Vi
Arma	Ulleres de vista	Matalàs	Índex	Pols	Mosca	Impostos
Àcid	Televisor	Posta de sòl	Llibre	Bíblia	Fòssil	Mantega
Segell	Gelatina	Porta	Cendrer	Sabata	Gelat	Nou

12

PARAULA:

Relacions amb _____:

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .

Relacions amb el repte:

COM ACONSEGUIM QUE ELS ALUMNES TINGUI CONSCIÈNCIA SOBRE SOSTENIBILITAT:

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .



Diapositives: **GRUP 1- 16 / GRUP 2-17**

13

GIR DE PRISMÀTICS

Mirada a altres tecnologies o empreses no relacionades
 Forçar la utilització d'aquestes tecnologies o empreses a partir dels seus atributs o característiques
 Pensar com resoldrien el nostre repte aquestes tecnologies o empreses
 Generar idees

14

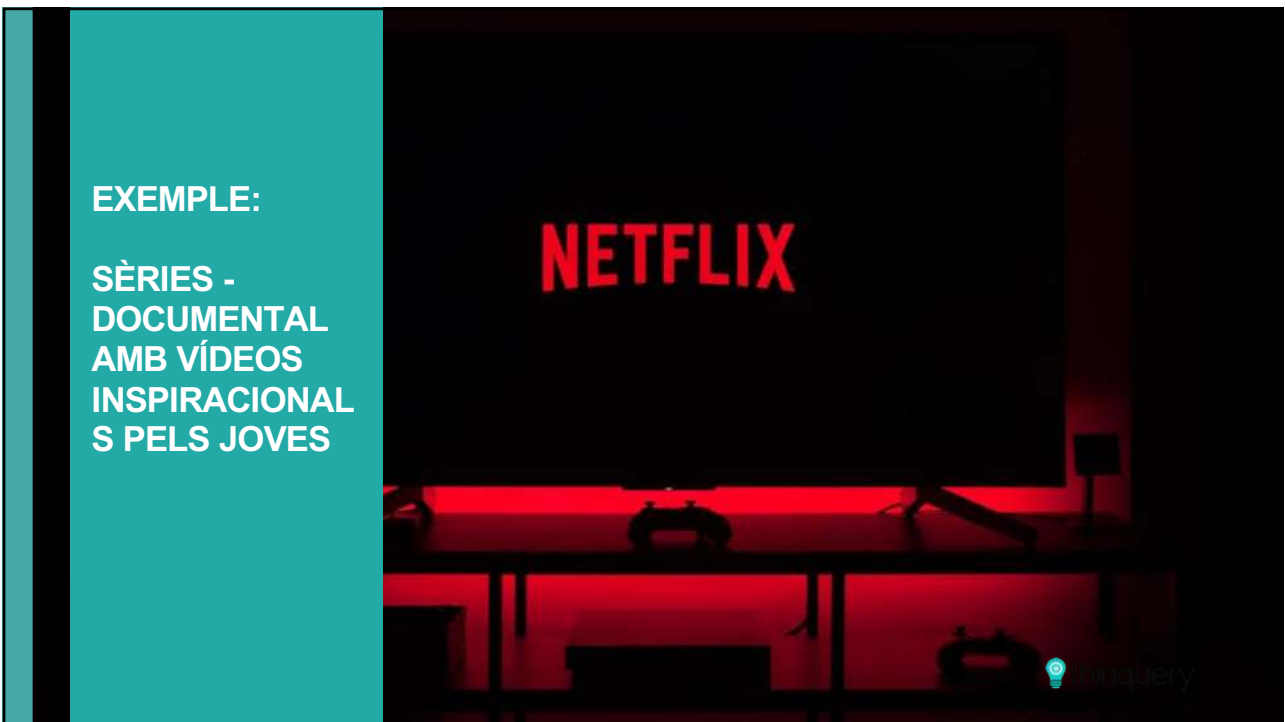


**EXEMPL
E**

COM POT UN GOVERN MILLORAR EL NIVELL D'INNOVACIÓ A LES AULES?

thinqery

15



EXEMPLE:

**SÈRIES -
DOCUMENTAL
AMB VÍDEOS
INSPIRACIONALS
PELS JOVES**

NETFLIX

thinqery

16



17



18

EXEMPLE:

INTRODUINT LES NOVES TECNOLOGIES (ROBÒTICA, IA, REALITAT AUGMENTADA , ... EN ELS PROGRAMES FORMATIUS



thinqery

19

EXEMPLE:

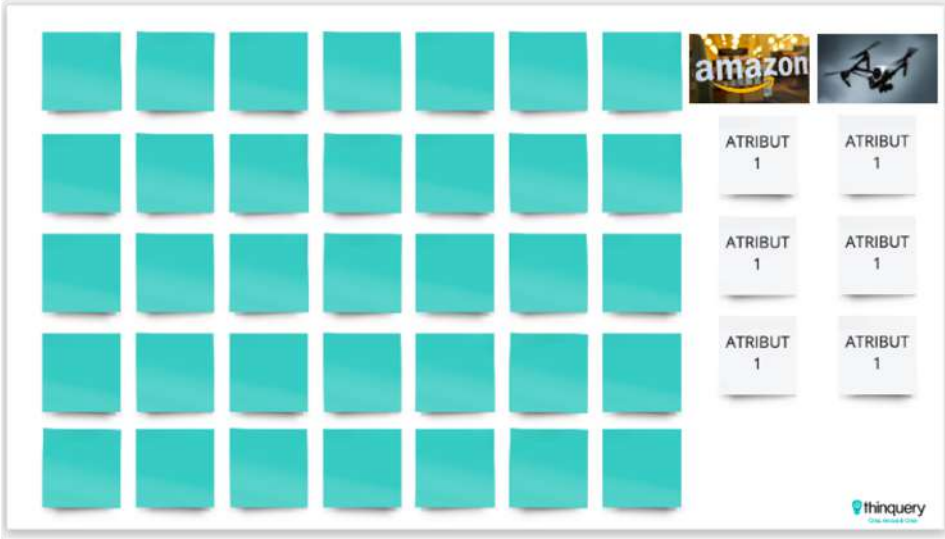
PLATAFORMA PER CONNECTAR CENTRES PER DESENVOLUPAR PROJECTES CONJUNTAMENT I MONTAR EQUIPS DE TREBALL AMB ALUMNES DE DIFERENTS CENTRES



thinqery

20

miro | THINQUERY Emprendre amb creativitat



amazon

ATRIBUT 1

ATRIBUT 1

ATRIBUT 1

ATRIBUT 1

thinquery
Obs, Innov & Creu

Diapositives: GRUP 1-18 / GRUP 2-19

thinquery
Obs, Innov & Creu

21



1 Introducció a SCAMPER

En realitat, qualsevol novetat és una modificació o addició a alguna cosa que ja existeix.

Cada vegada que vulguis crear una nova idea, producte, servei, procés, innovació o qualsevol altra cosa que necessitis, usa un tema i transforma'l.

5 SUBSTITUIR

en altre ingredient?
en altre enfocament?
quantes característiques o atributs
eliminar? Relacions?
? Massage? Entorn?

thinquery
Obs, Innov & Creu

thinquery
Obs, Innov & Creu

SCAMPER

SUBSTITUIM / COMBINAR / ADAPTAR / MODIFICAR /
PROPOSAR UN ALTRE ÚS / ELIMINAR / RE-ORDENAR

22

SCAMPER

- Què puc **S**ustituir de ...?
- Amb què puc **C**ombinar...?
- Què puc **A**daptar a....?
- Com puc **M**odificar...? / Què puc magnificar...?
- Quins altres usos puc trobar per....?
"P**o**sar" altres usos
- Què puc **E**liminar de...?
- Quina **R**eordenació de....seria millor?

Com puc
augmentar la
seguretat d'un
cotxe?



23

Com puc
augmentar la
seguretat d'un
cotxe?

SCAMPER

- 1- Quin element podem **SUBSTITUIR** per què el cotxe sigui més segur?
- 2- Si **COMBINEM** aquest metall amb aquest altre, el cotxe és més resistent als cops?
- 3- Puc **ADAPTAR** la carrosseria per obtenir un cotxe segur i bonic?
- 4- Puc **MODIFICAR** algun aspecte del tablier per millorar la seguretat?
- 5- I si **PROPOSO** un altre material més resistent, més econòmic que ens doni la mateixa seguretat?
- 6- Què podem **ELIMINAR** per què el cotxe sigui més segur?
- 7- Puc **REORDENAR/INVERTIR** on seu el conductor



24

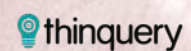
Com puc augmentar la seguretat d'un cotxe?

SCAMPER

- 1- **SUBSTITUIR** . MOTORS AMB MENYS POTÈNCIA
- 2- Si **COMBINEM** l'acer amb metalls durs com el titani, millorarem la resistència als cops.
- 3- Puc **ADAPTAR** la carrosseria amb GOMES EXTERIORS, COTXES TIPUS "AUTOXOQUES"
- 4- Puc **MODIFICAR** el comptador de velocitat, limitant a 120 km/h
- 5- I si **PROPOSO** un altre material més resistent, més econòmic que ens doni la mateixa seguretat? material xx
- 6- Podem **ELIMINAR** als conductors perquè els cotxes siguin més segurs
- 7- Puc **REORDENAR/INVERTIR** els seients, posant a darrera al conductor, o posar-lo al mig i envoltar-lo d'airbags.



25



26

Adaptar fruites i verdures per convertir-les en un animal de ficció



thinquery
Oms, Innovat & Creat

27

Modifica unes estisores per tallar més i més ràpid



thinquery
Oms, Innovat & Creat

28

Sustituir la cola per fer un nou producte



29

Donar un nou ús a una maleta de viatge vella per no llençar-la



30

Eliminar el teclado de l'ordinador per fer-lo més lleuger



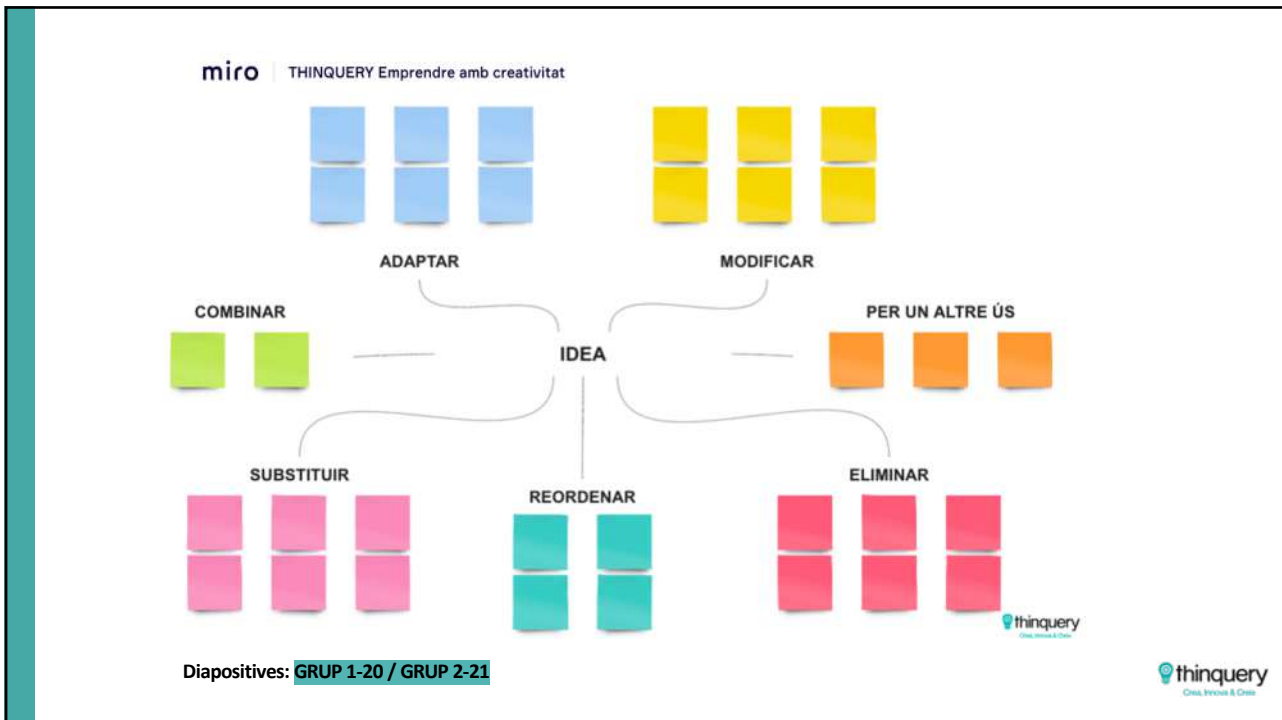
31

REpte:

COM ACONSEGUIM QUE ELS ALUMNES TINGUI CONSCIÈNCIA SOBRE SOSTENIBILITAT:

- Què puc substituir de ...?
- Amb què puc combinar...?
- Què puc adaptar?
- Com puc modificar...?
- Què puc magnificar...? Com puc aportar valor extra?
- Quins altres usos puc trobar per....?
- Què puc eliminar de...?
- Quina reordenació de....seria millor?

32



33

TÈCNICA DE VISUALITZACIÓ

S'utilitza quan volem atorgar personalitat, missió o propòsit.
Es tracta de fer una analogia amb un animal, una persona, un objecte que ens inspire i associem al nostre repte.
Fem un llistat d'atributs que associem al repte
Generem idees per aconseguir assemblar-nos a l'objectiu.

thinquery

34



35

Tècnica de visualització

Quins atributs té en MESSI?

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 5.-
- 5.-


Generem idees!

1

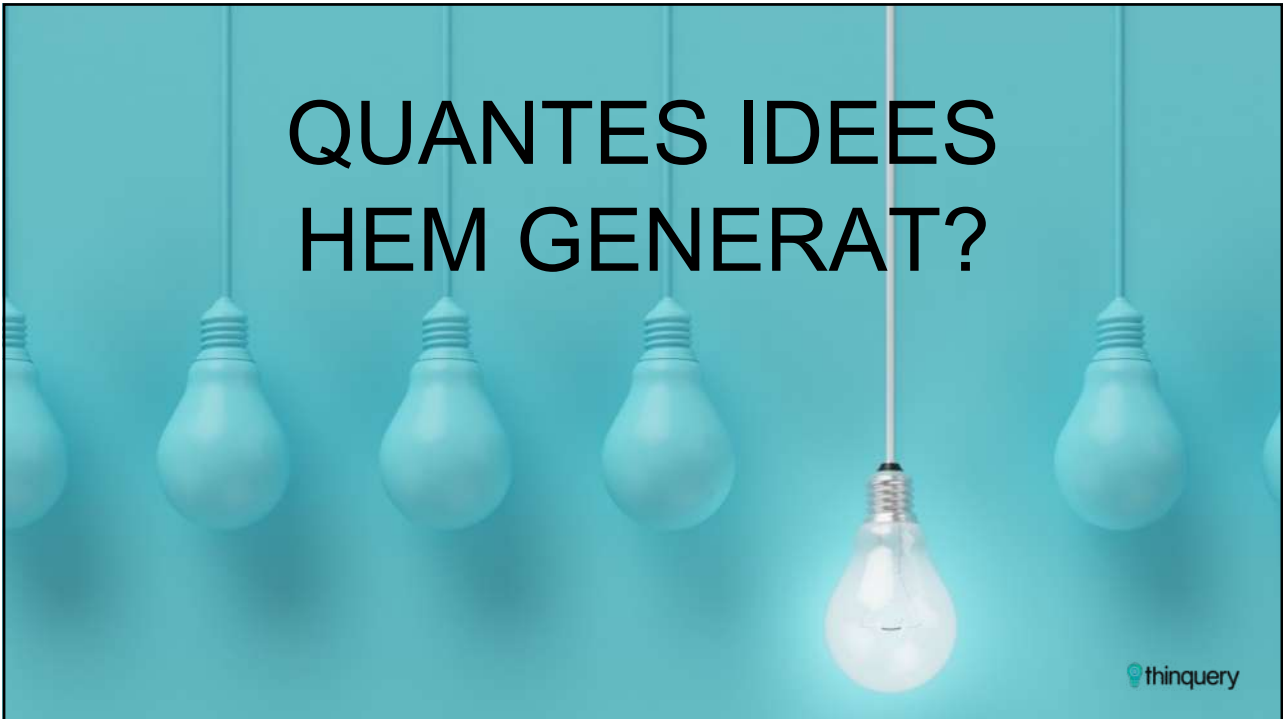
2

3

REpte:
COM ACONSEGUIM QUE ELS ALUMNES TINGUI CONSCIÈNCIA SOBRE SOSTENIBILITAT



36



37



38



CAIXA D'EINES - Nous productes, millora dels ja existents

- Identificar el repte
- Quins atributs o conceptes els defineixen
- Llistar els canvis respecte al que ja tenim
- Seleccionar allò més innovador



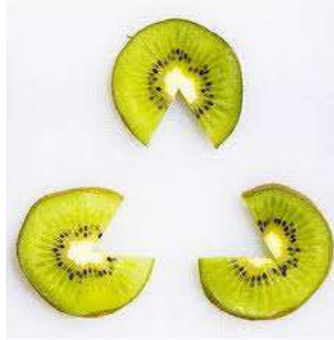
39

COLOR	MIDA	TEXTURA
ROSA	S	LIQUID
FANTASICA	L	IOGURT
MULTIPLECOLOR	XL	SÒLID



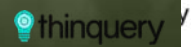
40

EL TRIANGLE DELS CONCEPTES



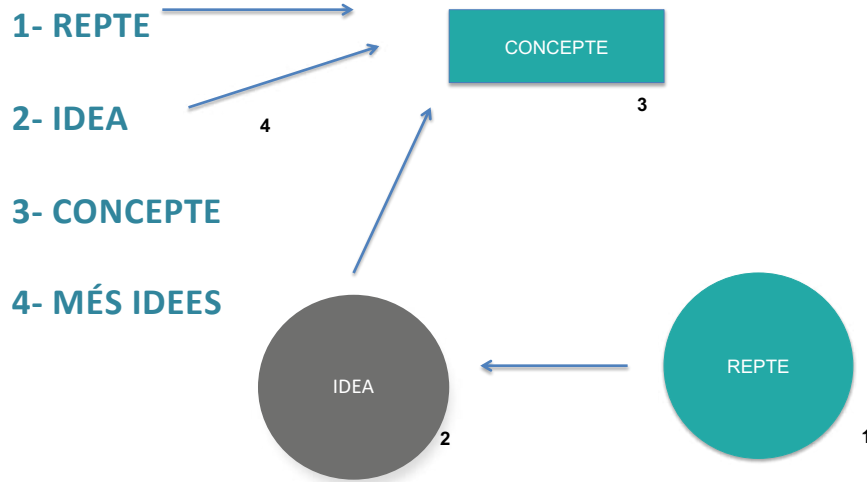
41

- 1- REPTE**
- 2- IDEA**
- 3- CONCEPTE**
- 4- MÉS IDEES**



42

El triangle dels conceptes



43

El triangle dels conceptes

**El repte:
Millorem una tassa**



44

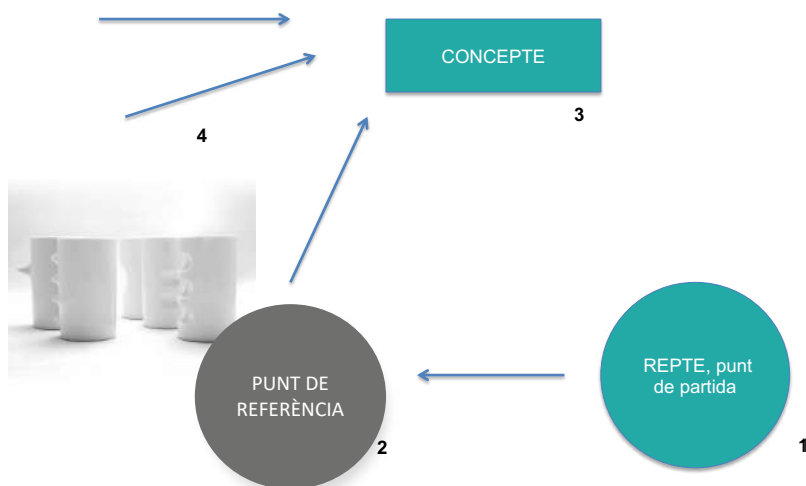
El triangle dels conceptes

Una tassa diferent...
Respecte a què?
Quin és el propòsit???



45

El triangle dels conceptes



46

El triangle dels conceptes

Anomeneu
Altres propòsits
Com podria ser millor?



47

Una tassa MILLOR...
Respecte a què?
Quin és el punt de referència/concepte?



48

1.- QUE OCUPI POC ESPAI PER EMMAGATZEMAR



49

2.- QUE NO CREMI QUAN L'AFAGI



50

3.- QUE ESTÈTICAMENT SIGUI ORIGINAL



thinqery
Oss, Innois & Oss

51

4.- QUE S'ESCAPI LA BOSSA DE LES INFUSIONS



thinqery
Oss, Innois & Oss

52

5.- QUE TINGUI UNA NOVA APLICACIÓ. QUE SERVEIXI PER ALGUNA ALTRA COSA.



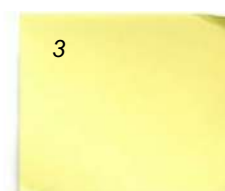
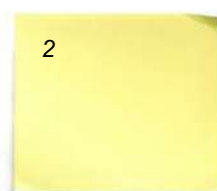
thinquery
Oms, Innovar & Crear

53

Caixa d'eines

OBJECTIU	RADI ACCIÓ	RECURSOS
Reduir	Aula	Alumnes
Eliminar	Escola	Cartell
Reutilitzar	Poble	Vídeo

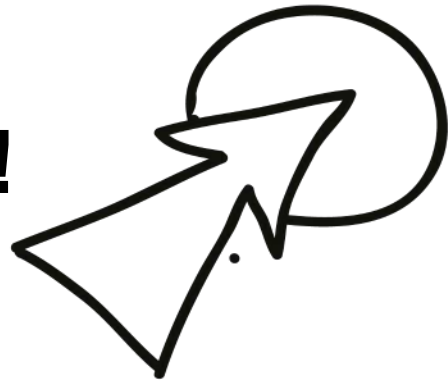
Generem
idees!



thinquery
Oms, Innovar & Crear

54

SELECCIONEM!



55

1. MATRIU C-BOX

OBJECTIU

La matriu C-Box és una matriu 2x2 que ens serveix per seleccionar en base a 2 criteris.

Després d'un procés de ideació aquesta matriu ens ajuda a avaluar el potencial de cada idees i seleccionar aquelles que volen portar-se a terme més endavant.

RECOMANACIONS

- Un cop col·locades totes les idees dins el quadrant consensueu abans de escollir per votacions
- Si hi ha idees molt innovadores però difícil d'aplicar podeu fer l'exercici de transformar-les d'impossible a possible generant noves idees

LA FARÉ SERVIR SI....

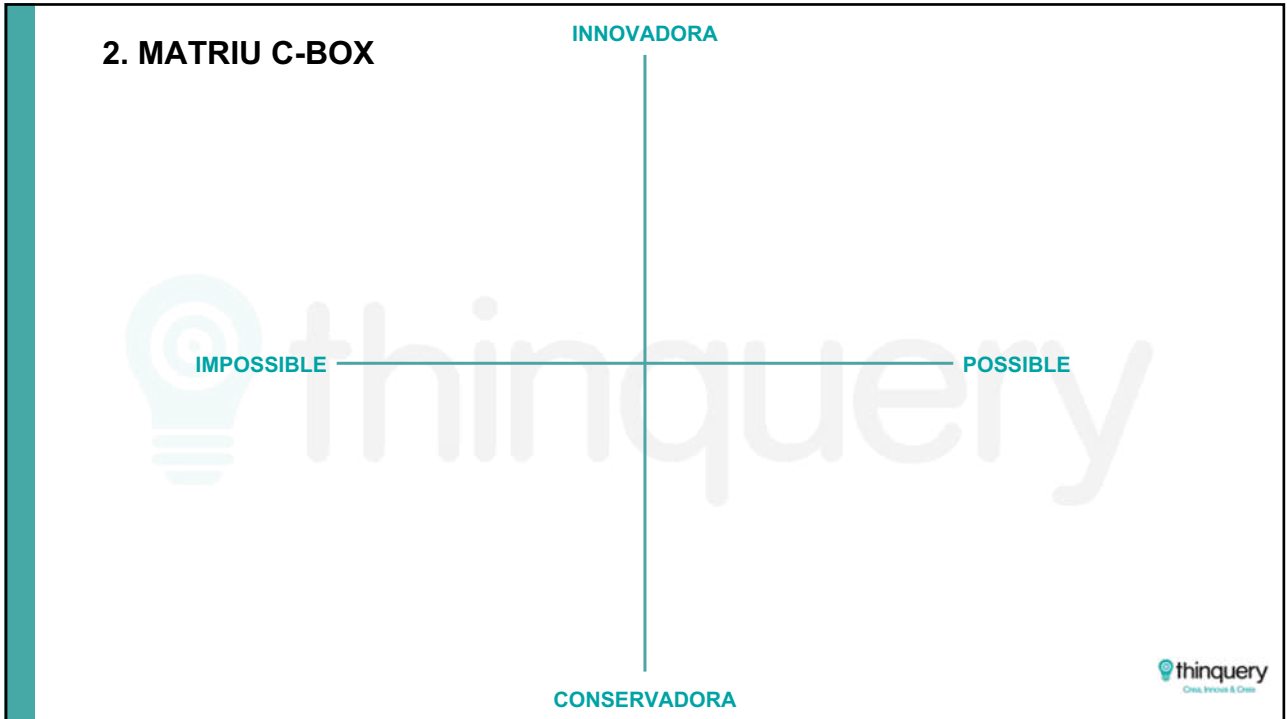
- Vull seleccionar una idea després d'un procés d'ideació

COM HO FEM

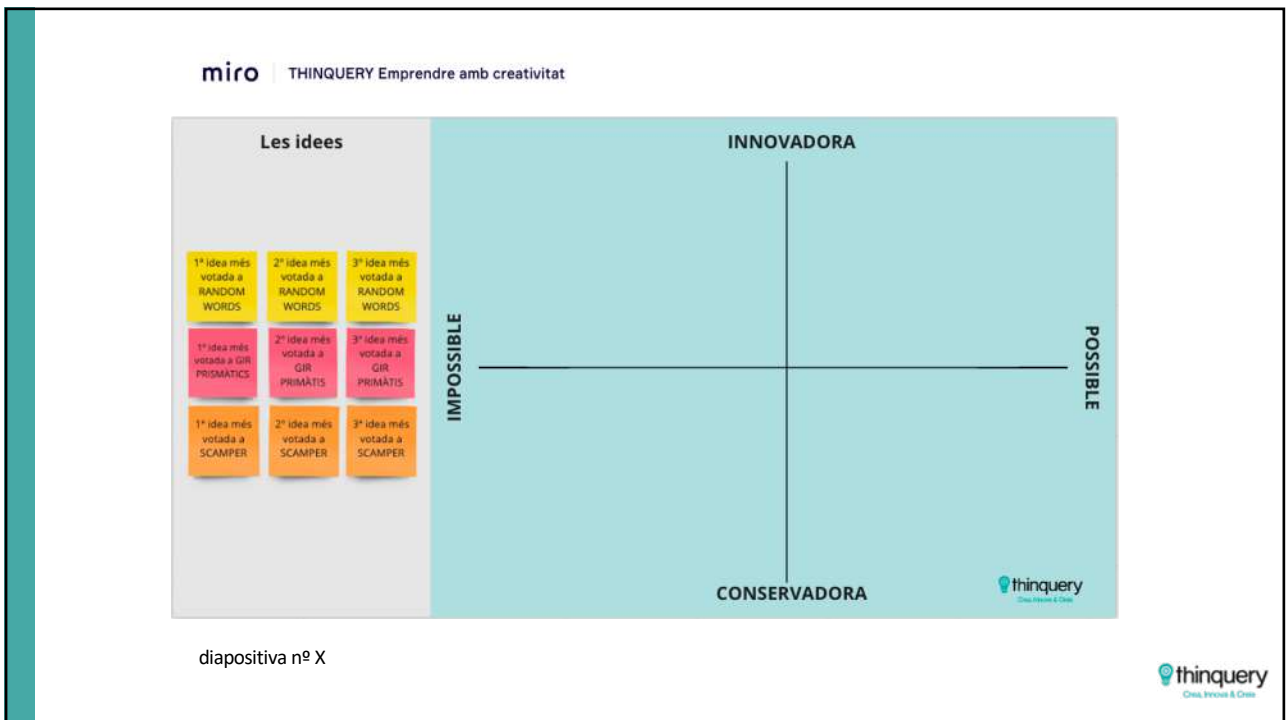
1.- Es col·loquen les idees generades a la fase d'ideació dins un dels 4 quadrants en funció del seu grau d'innovació i de viabilitat.

2.- Un cop les tenim totes col·locades podem consensuar i votar quina o quines es volen portar a terme.

56



57



58

QUÈ HEM FET



FEM UNA PAUSA!




59

M'AUTOAVALUO



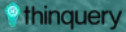
60




Qui sóc?
Sóc en Pep i estudio CFGM en AGRUPECUÀRIA
A casa meva tenen una granja de porcs i camps de conreu i la meva germana està estudiant cuina a l'Escola d'Hostaleria.

Repte
A l'assignatura d'emprenedoria em van llençar un repte **COM FEM SOSTENIBLES LES EXPLOTACIONS DE LA COMARCA?**


Què necessito?
Ho vaig tenir clar. Vaig escombrar cap a casa. Vull ajudar-los a generar més ingressos.
Els preus que ens paguen pel què produïm són molt baixos i moltes vegades no depenen de nosaltres. Hem de poder-ho controlar.



61



Farem plats per emportar amb els productes que cultivem nosaltres i altres explotacions veïnes.



62

COM L'AJUDEM?



63

Competècies
de l'emprededor



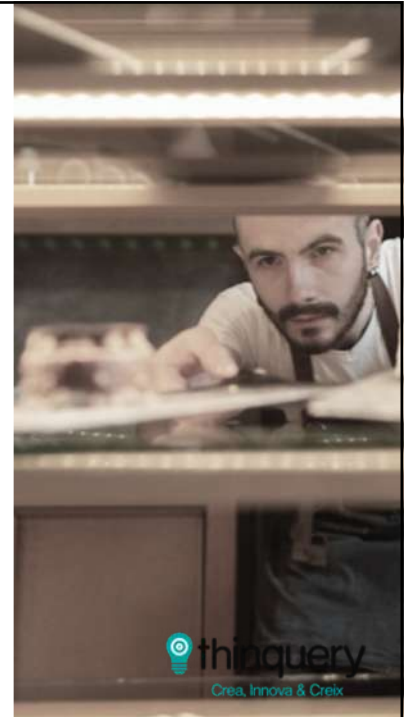
64

De hecho, en su Plan de acción sobre emprendimiento 2020 (2013), la Comisión Europea pone de relieve la necesidad de **formar al profesorado** para que aprenda a aplicar metodologías educativas que favorezcan el desarrollo de **habilidades transversales entre el alumnado, necesarias para emprender**. Asimismo, aboga por **establecer y financiar programas educativos que favorezcan el emprendimiento**, así como incluir en el currículo asignaturas relacionadas con esta cuestión.

No obstante, **hay quien es más propenso para emprender porque nace con ciertas características**, asegura en [entrevista a Educaweb Ana Fernández Laviada](#), directora ejecutiva de la Asociación RED Global Entrepreneurship Monitor (GEM) España.

"No podemos negar que hay quien nace con el kit emprendedor, como quien nace con buen oído para la música, pero la evidencia nos muestra la eficacia de la educación en la mejora de las competencias emprendedoras del estudiante, lo que incrementa su intención empresarial".

<https://www.educaweb.com/noticia/2019/07/24/formacion-competencias-emprendedoras-18880/>



65

Què és una competència?

Les **competències professionals** són el conjunt integrat d'habilitats, coneixements i aptituds que es necessiten per a exercir una ocupació específica o desenvolupar determinades activitats professionals.

thinquery

66

Què és una competència?

Les **competències tècniques**, també anomenades **competències específiques** o **hard skills** són aquelles que s'associen a determinats llocs de treball i són essencials per a desenvolupar una activitat laboral concreta amb èxit

Les **competències transversals** o **soft skills** són totes aquelles habilitats, coneixements i actituds que poden ser generalitzats a qualsevol entorn laboral, és a dir, es poden posar en pràctica en diferents tipus de professions.

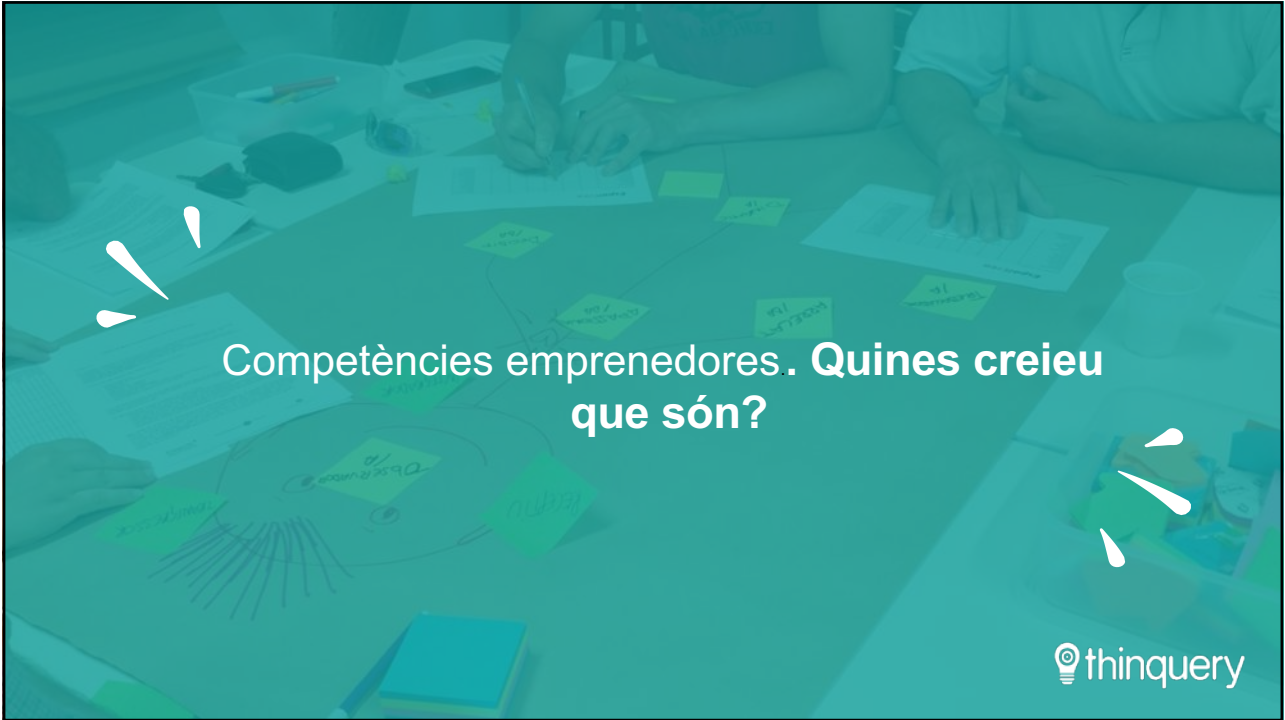


67

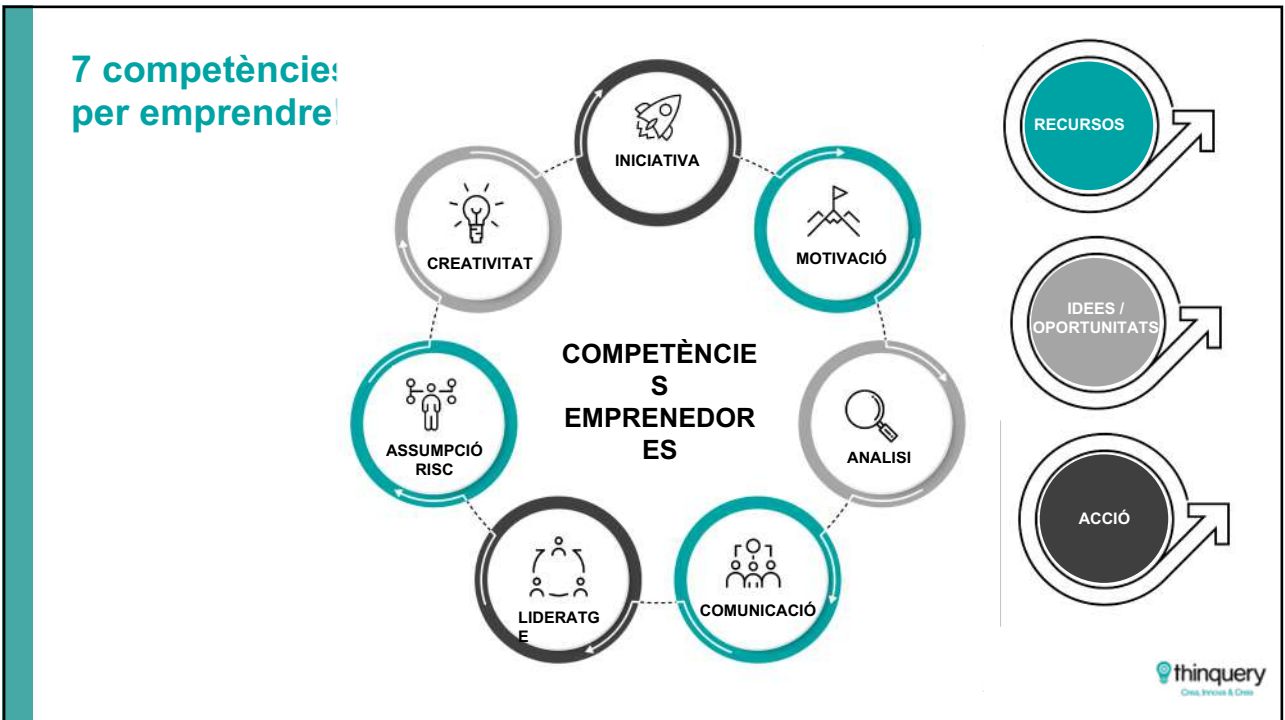
7 competències per emprendre!



68



69



70

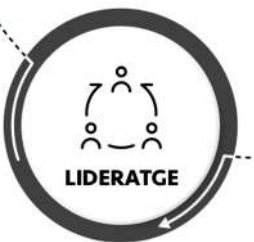


“Tenir iniciativa suposa **adoptar una actitud proactiva** marcant el rumb mitjançant accions concretes, sent capaç d’imaginar, emprendre, desenvolupar i avaluar plantejaments, accions o projectes individuals o col·lectius **amb creativitat, confiança, responsabilitat i sentit crític**. No disposar-ne limitarà la teva capacitat emprenedora.”

- Un professional amb falta d’iniciativa està abocat a l’estancament en el seu lloc de treball.
- Dependrà de que altres li marquin pautes per decidir en tasques rutinàries, més encara en situacions crítiques.
- Deixarà passar oportunitats que poden ser interessants per al seu treball i per al millor assoliment dels objectius.
- Treballarà amb la perspectiva del dia a dia, de forma reactiva i sense una previsió de futur.
- Frenarà el seu creixement personal i professional al mantenir-se de forma discreta en un segon pla per por de contrastar-se amb les seves pròpies decisions.



71



“El lideratge és el **conjunt d’habilitats directives** que un individu té per influir en la manera de ser o actuar de les persones o en un grup de treball determinat, fent que aquest equip treballi amb entusiasme cap a l’assoliment de les seves metes i objectius. També s’entén com la capacitat de delegar, prendre la iniciativa, gestionar, convocar, promoure, incentivar, motivar i avaluar un projecte, de forma eficaç i eficient.”

- Capacitat de connectar i entendre els sentiments dels altres
- Capacitat d’identificar possibilitats i potencialitat que els altres no veuen
- Sap posar focus en la visió del futur i il·lumina el camí per arribar-hi
- Fomenta la creativitat, la innovació i el pensament lateral
- Capacita a persones i equips per gestionar el canvi i assolir les fites més elevades
- Capacitat per guiar les relacions entre persones
- Predica amb l’exemple, escolta i aprèn sobre la marxa
- Disposa de nivells alts de fortalesa i persistència



72



“Capacitat per **emprendre i assumir accions** que impliquin **un risc deliberat** amb l'objecte d'assolir un benefici o un avantatge important.”

- Els riscos estan implícits en l'activitat empresarial
- Cal minimitzar els riscos si és possible.
- L'emprenedor ha de tenir una actitud resolutiva, no fugir dels problemes ni esperar que el temps ni ningú els solucioni
- És important abordar els riscos amb sentit d'urgència i ser resolutius
- No et precipitis i mai descartis l'assessorament extern per prendre decisions i enriquir-te professionalment
- Identifica quin tipus de risc et preocupa més i quant estàs disposat a assumir



“La motivació és el conjunt de factors o determinants interns que inciten a una acció . La motivació és un **estat intern que activa, dirigeix i manté la conducta.**”

- Fonamental per treballar amb perseverança, passió i creativitat
- Cal “motivar a motivar-te”
- Identifica els recursos econòmics que necessites per emprendre
- Cal mantenir una actitud serera front l'èxit i resiliència front els fracassos
- S'ha de tenir el total compromís amb el projecte
- Important determinar l'equilibri entre el guany econòmic, la qualitat de vida i fer el que t'agrada



El mot comunicació prové del terme llatí *communicare*, que vol dir “compartir”. La comunicació és **l’acció de compartir**, de donar una part del que es té.

La comunicació és **allò que el receptor entén**, no el que l'emissor diu. És un procés que es duu a terme mitjançant la paraula, per escrit, mitjançant el llenguatge simbòlic, etc., i suposa tenir un contingut per informar i un intercanvi d'idees i sentiments entre els interlocutors.

- Tot comunica. És impossible no comunicar-se
- La comunicació ha de tenir un propòsit i objectiu clar
- L'estil de comunicació està fortament influenciat per com volem actuar amb els altres.
- És clau decidir el vehicle de comunicació (cara a cara, e-mail, virtual, taulell...)
- En tota comunicació, fomenta sempre la informació de retorn (feedback)



“Les habilitats analítiques descriuen la nostra aptitud per **entendre i resoldre problemes utilitzant la informació** que tenim disponible.”

- No es fàcil perfeccionar les nostres habilitats analítiques, hi ha varies coses que es pot fer per millorar-les tant de forma activa com passiva.
- Un emprenedor pot arribar a analitzar un mercat, unes possibilitats econòmiques, un balanç, uns costos, la seva competència... haurà de prendre cada dia un munt de decisions que haurà de resoldre ràpidament i que per tant, haurà d'analitzar de la millor manera.
- Per treballar l'anàlisi hem de fer més petit el problema o allò que volem analitzar: segmentar, separar per causes, per símptomes...
- Existeixen moltes tècniques d'anàlisi segons les necessitats: diagrama de peix, els 5 perquè, gràfics de fluxes.
- Un cop analitzem, hem de seleccionar.



“La creativitat és l'habilitat d'inventar i desenvolupar idees noves i originals, significa posseir la capacitat de **trobar solucions a problemes de forma original i creativa.**“

- Qualsevol persona té potencial creatiu
- La interrogació és la porta principal cap a la creativitat, la curiositat el combustible
- Veuen contínuament ocasions de canviar alguna cosa per millorar
- Sobre la manera de plantejar les preguntes, es tracta de donar-li un altre enfocament, de canviar la perspectiva, de mirar d'una altra manera.
- S'ha d'aprendre a trencar els patrons actuals de pensament, desenvolupant nous mètodes, angles i perspectives
- Envoltat de persones creatives
- Tingues una actitud positiva i entusiasta front qualsevol idea i pensament creatiu
- Evita tenir una actitud de resistència a idees creatives dels altres.



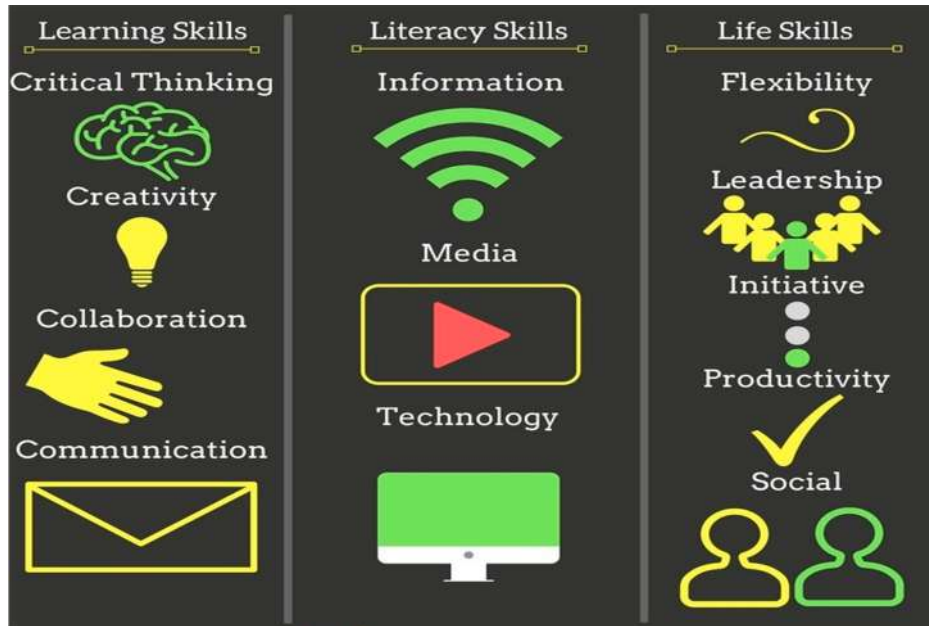
77

PERQUÈ ESTEM TREBALLANT L'EMPREDORIA DES DE LA CREATIVITAT?



78

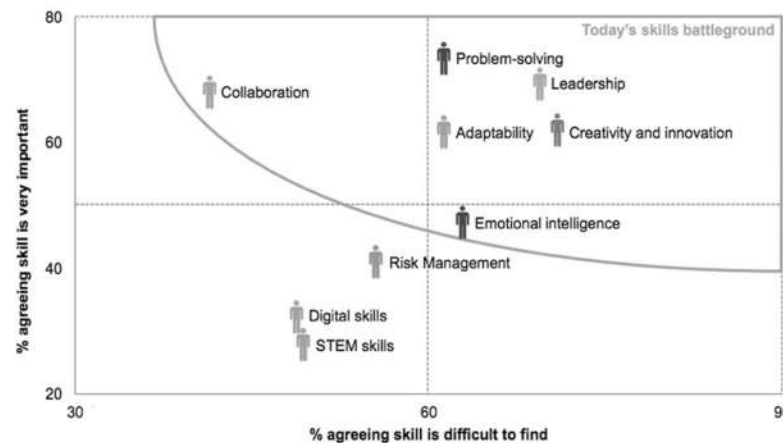
COMPETÈNCIES



79

COMPETÈNCIES

Today's skills battleground



Source: 1. PwC's 20th Global CEO Survey (2017) (<http://www.pwc.com/govintl/en/issues/ceo-survey/2017.html>)





80

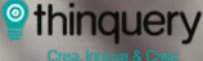
Autodiagnóstico

<https://autodiagnosticos.ipyme.org/Emprendedores>

Motivación	Iniciativa	Comunicación	Análisis	Riesgo	Liderazgo	Creatividad	RESULTADO
00	00	0	00	0	00	00	






 Crea, Innovat & Creix


81

QUINES DESTRESES, HABILITATS I CONEIXEMENT HEM DE TENIR PER EXECUTAR I DESENVOLUPAR UN PROJECTE?

LES 6 COMPETÈNCIES D'UN BON EMPRENEDOR

1. **Lideratge i coaching.** Caldrà liderar una part molt important del projecte.
2. **Esperit emprendedor.** Esperit de superació, inquietuds, curiositat i voluntat de portar la idea a bon terme
3. **Treball en equip.** Emprendre mai es fa en solitari! sempre es necessita equip.
4. **Relacions interpersonals.** S'emprèn per cobrir una necessitat. Les habilitats socials i les competències. interpersonal són claus.
5. **Habilitats de gestió.** Hem de poder gestionar l'espai de treball, el temps i les persones que formaran part del projecte.
6. **Orientació al client.** Davant una oportunitat de negoci sempre hi ha una transacció de compravenda!

<https://www.barcelonesjove.net/area/emprendre/compet%C3%A8ncies-emprendre>


 Crea, Innovat & Creix

82

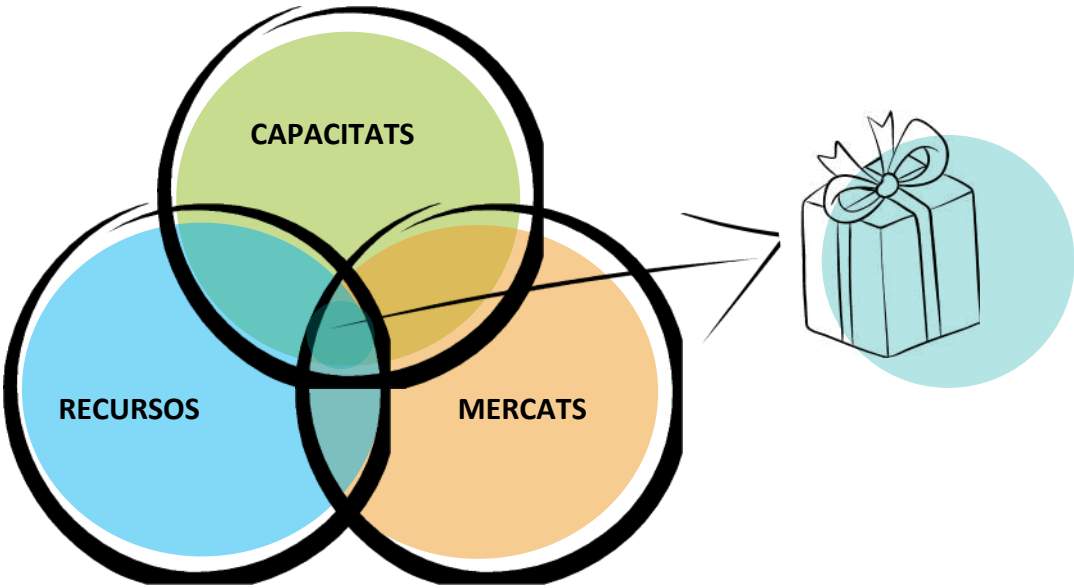
CAPACITATS
RECURSOS
MERCAT



thinquery

83

1




CAPACITATS

RECURSOS


MERCATS


thinquery
Omnis, Innovat & Creat

84




CAPACITATS


Personal
s 

Equips 

Què sabem fer?
Què fem bé o més bé que els altres?
Què podem fer?




85



RECURSOS

Què tenim?
Amb qui estic associat?
Amb qui em relaciono?
De quins recursos públics puc tibar?



86



MERCAT

A qui venem?
A través de quins canals?
Quins productes/serveis venem?



87

1. CANVAS ANÀLISI CAPACITAT EMPRENEDORA

OBJECTIU
Quien tenim una idea, s'ha d'afirmar moltes decisions previstes i de menjar per fer de poder dur-lo a terme amb èxit.

Avant d'aportar una idea podem analitzar com preparem nosaltres, que hem de presentar o amb què col·laborar o bé a través d'intercanvi o a què hem d'adaptar-nos.

Si analitzem les nostres capacitats, els recursos dels que disposem i els equívocs per conèixer al client, podem arribar a trobar un projecte amb una bona guanyadora.

RECOMANACIONS

- Sigues sincer amb tu mateix o si algú t'ajuda, amb el teu assumpte.
- Treballa primer la proposta de valor per tal de poder adaptar-la al client.
- No és de fer el que altres productes similars o substituïbles estan comercialitzant als seus clients.

COM HO FEM

1. Analitza el canvas que et proposem.
2. Anota les preguntes són essencials. Pots canviar les si cal per adaptar-les al teu projecte. La base de la plantilla és la següent:

Capacitats i canals comercialització

Integració

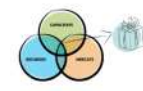
Canals comercialització: Qualitat, Canals comercialització, Canals comercialització

LA FARE SE

• Què volem?
• Què volem?
• Què volem?

1. CANVAS ANÀLISI CAPACITAT EMPRENEDORA

Capacitats	Quina formació tenim?	Quina experiència?	Són venides?	Per quines habilitats disposem?	Hi ha algun altre negoci alguna vegada?
Mercats	Quins són els nostres clients potencials?	Es pot agafar d'alguna manera?	Què són els nostres competidors?	Què les millor que són?	Com accedim als nostres clients? Com els venem?
Recursos	Inventari?	Amb quins persones et relaciones que et poden ajudar?		Quins recursos necessites per fer la teva activitat? Dinara, materials...	



Quin és el producte o servei? La teva proposta de valor? Descripció en una o dues frases



88

El primer que farem serà conèixer bé a l'emprenedor i la seva idea.













EINA – PLANTILLES DE CAPACITATS / RECURSOS / MERCAT














Omplim les plantilles amb la màxima informació que ens pugui donar la persona.

OBJECTIU: Amb aquesta informació ja podem detectar necessitats i punts forts de la persona i el projecte

CANVAS AUTODIAGNOSI CAPACITAT EMPRENEDORA
















Quin és el producte o servei? La teva proposta de valor? Descripció en una o dues frases

Capacitats	 Quina formació tens?	 Quina experiència?	 Saps vendre?	 Per quines habilitats destagues?	 Has tingut algun negoci alguna vegada?
	Mercats	 Quins són els teus clients potencials?	 Els pots agrupar d'alguna manera?	 Qui són els teus competidors?	 Què fas millor que ells?
Recursos		 per invertir?	 Amb quines persones et relacions que et poden ajudar?		 Quins recursos necessites per fer la teva activitat? Despatx, materials....

 <p>Quina formació tens?</p> <p>He fet agropecuàries</p>	 <p>Quina experiència?</p> <p>He treballat sempre a casa. La meva parella ha fet hosteleria i treballa a un restaurant</p>	 <p>Saps vendre?</p> <p>No ho he hagut de fer mai però crec que se'm dona bé.</p>	 <p>Per quines habilitats destagues?</p> <p>Iniciativa Creativitat Decidit Tossut Treballador Inquiet</p>	 <p>Has tingut algun negoci alguna vegada?</p> <p>L'explotació de casa – granja de porc i hort</p>
 <p>Quins són els teus clients potencials?</p> <p>Famílies amb fills que treballin tots 2. Classe social mitjana - alta</p>	 <p>Els pots agrupar d'alguna manera?</p> <p>Persones que tenen poc temps al migdia (o dinen a casa o a la feina). Treballen a oficines</p>	 <p>Qui són els teus competidors?</p> <p>Restaurants menús Menjar preparat (botiga i super) El taper de la mama</p>	 <p>Què fas millor que ells?</p> <p>Menús variats Productes KM0 i de temporada Ho trobes a les botigues de smpres de Berga</p>	 <p>Com accedeixes als teus clients? Com els hi vendràs?</p> <p>Web Productors locals Botigues</p>
 <p>Tens capacitat per invertir?</p> <p>Es necessitaran uns 50.000,00€ Jo en puc aportar la meitat. La resta amb crèdit</p>	 <p>Amb quines persones et relaciones que et poden ajudar?</p> <p>Botigues de sempre de la comarca Altres productors</p>	 <p>Quins recursos necessites per fer la teva activitat? Despatx, materials....</p> <p>Cuina Utensilis Furgoneta</p>		



91

 <p>CAPACITATS</p> <p>Formació Capacitat tècnica Competències</p>	El meu negoci:				
	 <p>Quina formació tens?</p>	 <p>Quina experiència?</p>	 <p>Saps vendre?</p>	 <p>Per quines habilitats destagues?</p>	 <p>Què pots fer a més a més del que fas?</p>
	 <p>Què saps fer a més del que fas?</p>	 <p>Què pots adaptar?</p>	 <p>Què pots substituir?</p>	 <p>Què pots fer diferent?</p>	 <p>Saps com accedir als teus clients?</p>
 <p>Has avaluat els riscos? Quins?</p>	 <p>Tens capacitats digitals? Xarxes socials?</p>	 <p>Tens capacitat analítica?</p>		 <p>Quines capacitats et falten actualment?</p>	

Eina adaptada per Thinquery



92

ALGUNS EXEMPLES.....



93

CAS AVINENT

En constant evolució
Des de 1958



1974



1958



2006



2016

94

AVINENT Digital Health
Un nou paradigma

» ¿Com afecten aquests **impactes tecnològics** a la nostra **proposta de valor**?



PRODUCTE
SERIAT



SOLUCIÓ
PERSONALITZADA

@Avinentimplant

95



95

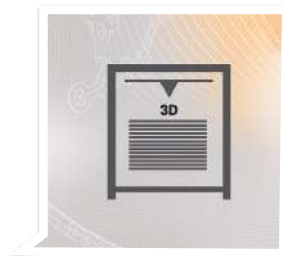
AVINENT Digital Health
Un nou paradigma

» **Impactes tecnològics**

DIGITAL



IMPRESSIÓ 3D



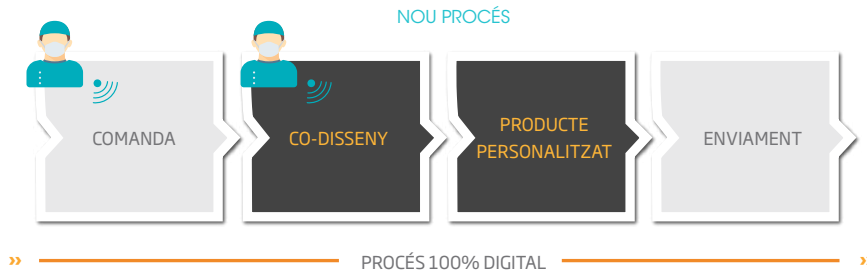
@Avinentimplant

96

AVINENT Digital Health *Un nou paradigma*

» Efectes sobre el **procés**

En aquest nou model el **professional** té un paper actiu durant tot el procés



@AvinentImplant

97



@AvinentImplant

98

Exemple d'adaptació de capacitats

- Òptica Torrents

Òptica convencional □ òptica esportiva □ botiga online esportiva

Covid 19: ulleres de seguretat graduades

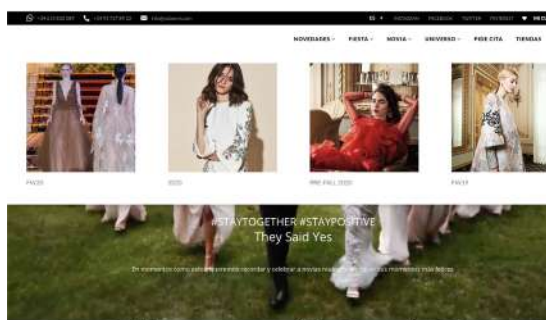


- <https://translate.google.com/translate?hl=es&sl=ca&u=http://opticasport.com/&prev=search>



99

Exemple d'adaptació de capacitats: de vestits de festa i núvia a bates i mascaretes



<https://www.yolancris.com/es/>



« anterior 1 2 següent »

Total de pàgines: 2

<https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/accio-virtual-desk/marketplace-covid-19/index.html?q=bates&cat=80524401-7359-11ea-9872-005056924a59&submit=%C2%A0&page6e1dcab4-7352-11ea-9872-005056924a59=2&googleoff=1>



100



101

RECURSOS

Econòmics
Socials / xarxa
Físics / suport
digitals

⇒

Emprenedor/a:		Idea:		
Tens capacitat per invertir? Quant?	En què s'ha d'invertir (llista els elements)	Hauràs de fer més inversions el primer i segon any?	Quin és el sou que et proposes?	Quant temps estàs disposat a viure sense sou?
Amb quines persones et relacions que et poden ajudar?	Hi ha alguna persona / empresa que et pot donar suport encara que no les coneixis?	Tens suport professional proper?	Et cal un equip? Quin creus que és el teu equip ideal?	
Quin tipus d'assessorament creus que necessites?		Quins recursos necessites per fer la teva activitat? Despatx, materials, local comercial, formació....		

Eina adaptada per Thinqery

102

ALGUNOS EXEMPLES.....



103

Con el fin de dar a conocer el complejo y sus instalaciones

Barceló Maya Grand Resort ofrece visitas online



Anelli, ejecutiva de ventas de Barceló Maya Grand Resort. / FOTO: Barceló Hotels & Resorts

del correspondiente correo.

Según Stefania Ballotta, directora Comercial del complejo, "para Barceló Maya Grand Resort el principal objetivo de esta iniciativa es que nuestros especialistas proporcionen las herramientas adecuadas a nuestros aliados comerciales para que se conviertan en expertos del resort, brindándoles formaciones adaptadas a cada segmento: viajes, bodas y grupos y convenciones".

El equipo comercial de complejos como el Barceló Maya Grand Resort atenderá a agentes de viajes y organizadores de eventos y bodas de México, Estados Unidos, Canadá y Europa con el fin de mostrarles el complejo y sus instalaciones de forma online, ante la imposibilidad de hacerlo presencialmente debido al cierre de los hoteles para contener la expansión del COVID-19.

Las presentaciones, que duran aproximadamente una hora, están corriendo a cargo de los departamentos de turismo vacacional, con correo maya.ventas9@barcelo.com, Bodas y Romances, con email maya.weddings@barclo.com y Grupo y convenciones, a través de maya.grupos@barcelo.com y maya.grupos2@barcelo.com. De esta forma, todos aquellos que quieran participar en dichas presentaciones solo tendrán que comunicarlo a través

Exemple d'adaptació amb recursos digitals



104

Exemple d'adaptació: De cangurs físics a cangurs digitals



The image shows two parts: a screenshot of the Nannyfy website and a news article snippet.

Website Screenshot: The Nannyfy website features a navigation bar with 'Servicios', 'Empresas', 'Sobre nosotros', and 'Ayuda'. The main headline reads 'Encuentra tu canguro de confianza' (Find your trusted nanny). Below this is a search bar for a postal code and a 'Ver perfil' button. There are also links to download the app from the App Store and Google Play.

News Article Snippet: The article is titled '¿Teletrabajar con tus hijos en casa? Una solución: los canguros online de Nannyfy'. It mentions that the startup has launched an online service of nannies for various activities like homework, drawing, and online games. A sub-headline states: 'Nannyfy reorienta su negocio por el coronavirus y factura en marzo lo mismo que en todo 2019: ahora las canguros de esta startup española dan clases por videollamada y vigilan a tus hijos'.

thinquery
Otra. Innovar & Crear

105

De la venda a menjadors escolars a consumidor final a través del whatsapp



The image shows a WhatsApp message from Judit Saus. The message content is as follows:

Comanda Niu Verd, pollastres ecològics i de pagès
 Omplint aquest formulari podràs fer la reserva de la teva comanda per aquest mes.
docs.google.com

Bones som Niu Verd pollastres ecològics 🐔🐔, una empresa familiar de Sant Feliu Sasserra. 🌿🌿
 Normalment servim pollastres a diverses escoles de Catalunya, però donada la situació amb el Covid-19, hem de buscar altres xarxes de proximitat.

Si estàs interessat/da en uns bons pollastres ecològics de pagès, i vius al Bages, Osona o Lluçanès... 📍te'ls portem a casa sense cost!

Ja pots fer la teva comanda del mes d'abril al següent enllaç: 📅 Data límit diumenge 19/04/2020 📅
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScnxksL04rMv819_JMR7cwaUeQZx769uYZObHDW89fW7rvE4w/viewform?usp=pp_url

El pollastre costa 9€/kg i sol pesar de 2,5 a 3 kg de mitja tot i que pot variar un xic el pes final. El preu sol sortir a uns 25€ per pollastre. El cost del tall i el... [Leer más](#)

Pollastres ecològics amb nova sortida, a Sant Feliu Sasserra

L'empresa familiar Niu Verd, que serveix a menjadors escolars, ha trobat u resposta en particulars davant el tancament dels centres

David Bricollé | 17.04.2020 | 23:45

Niu Verd és una empresa familiar dedicada a la cria de pollastres ecològics de pagès en una finca de Sant Feliu Sasserra envoltada de boscos d'alzina, on les aus fan el seu creixement. I és un dels exemples de com, davant l'escenari econòmic que el coronavirus ha capgirat, cal capacitat de reacció per continuar endavant.



Judith Saus amb la seva família, a la finca de Sant Feliu Sasserra on fan la cria dels pollastres ecològics que van a menjadors escolars [niu verd](#)

La producció de pollastre d'aquesta finca anava destinada directament a menjadors escolars, com ara la Jovià, llars d'infants de Sabadell i alguns centres de Barcelona, segons explica la responsable de Niu Verd, Judith Saus.

thinquery
Otra. Innovar & Crear

106

Aprofitament dels recursos digitals

Cal Tomàs
Productors locals

#AlimentsDeProp
#AlimentsDeProp facilita el contacte entre els consumidors i els productors agroalimentaris locals en aquest context d' excepcionalitat

CONSELL COMARCAL DEL MOIANÈS

tasta'm

Productors Elaboradors Distribuïdors DEL MOIANÈS

TENIM XAI I CABRIT per SETMANA SANTA!
A partir d'avui ja es poden fer encàrrecs. Teniu temps fins dijous a les 12 h del migdia.

La setmana que ve viurem una Setmana Santa diferent, totes a casa nostra confinats.

Des de Rebot Pagès Pla de Vic volem que això no sigui un impediment i que sigui una Setmana Santa per reparar-se'n els dits 🙌 oferint-vos xai i cabrit 🍖.

A partir d'avui ja podeu fer els vostres encàrrecs de xai i cabrit per Setmana Santa. Teniu temps fins dijous a les 12h del migdia.

Recordeu que podeu fer el vostre encàrrec a través d'un xat missatge WhatsApp.

107

MERCATS

(*) Clients Competència →

El meu negoci:

🎯	Quins són els teus clients potencials?	👤	Els pots agrupar d'alguna manera? Edat, sexe, formació...	🎯	Els has estudiat personalment? Com? Si ho haguessis de fer, com ho faries?	👤	Qui són els teus competidors?	💰	Què et fa diferent respecte als teus? Què fas millor que ells?
		👤	Els clients tenen algú de qui es refien i l'aconsellen? Qui?			💬	A través de què/com vendràs els productes/servis?	📊	Existeixen productes/servis més econòmics i/o substituïts?
❤️	Has fet alguna prova de client? Li ha agradat el que ofereixes?				☁️	Quins obstacles et pots trobar per accedir al client?			

Eina adaptada per Thinquery

108

ALGUNS EXEMPLES.....



109

Exemple d'adaptació del producte al mercat: de mobiliari, consultoria i productes pel retail a mampares de metraquilat per a supermercats

HERALDO Aragón

HMY Cariñena sigue fabricando mamparas protectoras y túneles de ozono para supermercados

Casi 200 operarios de la fábrica de Yudigar mantienen la producción y a los otros 500 se les aplica el expediente rotativo por causas organizativas y productivas

ACTUALIZADA 22/4/2020 A LAS 10:00
MONTSE LLORENTE

thinqery

thinqery

110



111

Seguidament aprofundirem en el projecte.

EINA^D – Matriu DAFO
 Detectarem les Debilitats (pròpies) , Amenaces (entorn) , Fortaleses (pròpies) i Oportunitats (entorn)

EINA – Matriu CAME
 Analitzem què Corregim, què Afrontem, que Mantenim i que Explotem

112

1. DAFO

OBJECTIU

Determinar la situació real d'una empresa o organització en el seu entorn, mercat. La DAFO és una eina d'anàlisi estratègic

RECOMANACIONS

- Un cop s'ha realitzat la DAFO cal definir l'estratègia que potencii les fortaleces, superi les debilitats, controli les amenaces i es beneficiï de les oportunitats.
- Realitzar-la abans de començar una estratègia de màrqueting

LA FARÉ SERVIR SI....

- Vull definir l'estratègia de futur.
- Si volem prendre decisions estratègiques.
- Volem fer una estratègia de màrqueting

COM HO FEM

1.- Comencem amb l'**anàlisi intern**:

FORTALESES. Els nostres punts forts, aquells elements que ens diferencien de la competència.

Podem respondre:

- Quines avantatges té l'empresa?
- En què destaquem respecte els nostres competidors més directes?
- Quins recursos tenim que ens fa més forts?
- Quines capacitats tenim?

DEBILITATS. Aspectes en els que perdem avantatge respecte els nostres competidors.

Trobarem les debilitats responent:

- Quines desavantatges tinc en relació a negocis similars?
- Quins aspectes puc millorar?
- Què ens fa més dèbils enfront als altres?
- Quines debilitats ens han fet notar els usuaris?

2.- Comencem amb l'**anàlisi extern**:

AMENACES. Hem d'identificar els aspectes que poden afectar a l'empresa. Hem de tenir en compte:

- Clima polític
- Factors legals
- Factors tecnològics
- Àmbit social

OPORTUNITATS. Identificar els factors de mercat que poden suposar-nos una avantatge competitiva.

- Hi ha algun aspecte de la situació política que podem aprofitar?
- Quins canvis socials s'estan produint a la societat?
- Existeix algun canvi legal que ens beneficiï?
- Quina tendència de mercat poden aprofitar?



113

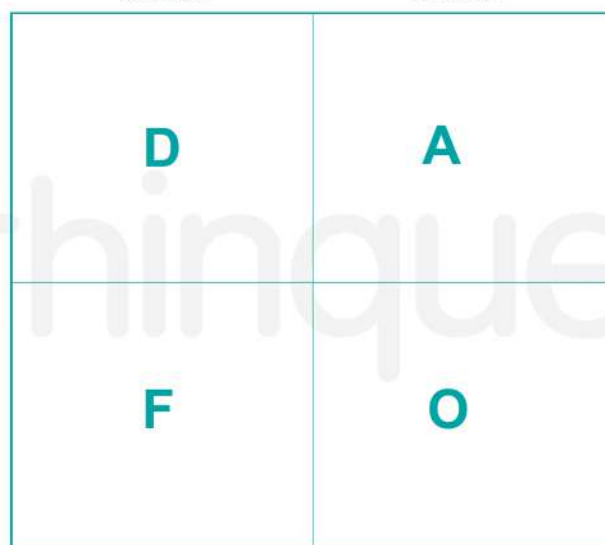
2. DAFO

Anàlisi intern

Anàlisi extern

Aspectes desfavorables

Aspectes favorables



114

L'ANÀLISI DAFO

Emprenedor: Pep

Idea: Cuina de la terra

Pensa en l'anàlisi que has fet anteriorment. Hem estudiat les nostres capacitats i recursos i també el que sabem del mercat. Identifica les fortaleeses i les debilitats que tens a nivell intern i les oportunitats i amenaces a nivell extern.

DEBILITATS

FALTA VISIBILITAT. Puc utilitzar l'espai de la granja per reduir costos però **em falta la visibilitat** a peu de carrer que té una botiga.

ACCIÓ COMERCIAL. Començar de 0 en la recerca de clients. No he sigut mai venedor tot i que crec que puc fer-ho bé.

AMENACES

CRISI. S'està pronosticant una crisi i les persones poden reduir despeses com les nostres.

COPIABLE. Poden sortir-me competidors amb més capacitat econòmica i de recursos que jo. És una idea de negoci sense barreres d'entrada.

FORTALESES

CONTACTES. Tinc molt bona relació amb molts companys que podrien sumar-se al projecte com a proveïdors de matèria primera.

EQUIP. Amb la meua germana fem bon equip perquè ens complementem i cadascú és expert del seu tema.

ESPAI. Compto amb espai propi per poder fer la cuina, no haig d'assumir despeses de lloguer.

CONeixEMENT. Coneixem el territori, els productes i productors i sabem com cuinar-ho

OPORTUNITATS

KM0. Hi ha una tendència de valorar els productes del costat de casa

SOSTENIBILITAT. Podem oferir un producte sostenible.

SALUT. Receptes saludables.



115

1. CAME

OBJECTIU

Passar de l'anàlisi DAFO al pla d'acció per maximitzar les probabilitats d'èxit. Definir les línies estratègiques i definir les accions específiques que integraran el pla. T'ajuda a transformar els resultats de la DAFO en línies d'acció.

RECOMANACIONS

- És possible que l'organització no tingui els recursos necessaris per implementar totes les estratègies. Caldrà definir criteris d'elecció d'estratègies i ponderar-los per prendre decisions.

LA FARÉ SERVIR SI...

- Vull crear un nou producte o servei.
- Vull crear una campanya de màrqueting.
- Vull millorar el meu producte o servei.

COM HO FEM

- 1.- CORREGIR debilitats. Les debilitats són aspectes interns per tant corregir-les és d'àmbit intern.
- 2.- AFRONTAR amenaces. Les amenaces són un risc extern sobre el que no tenim un control directe per tant només podem definir estratègies per afrontar-lo.
- 3.- MANTENIR fortaleeses. Si fem alguna cosa bé hem de definir estratègies orientades a mantenir-ho.
- 4.- EXPLORAR oportunitats. Hem d'aprofitar-nos de les oportunitats del mercat.

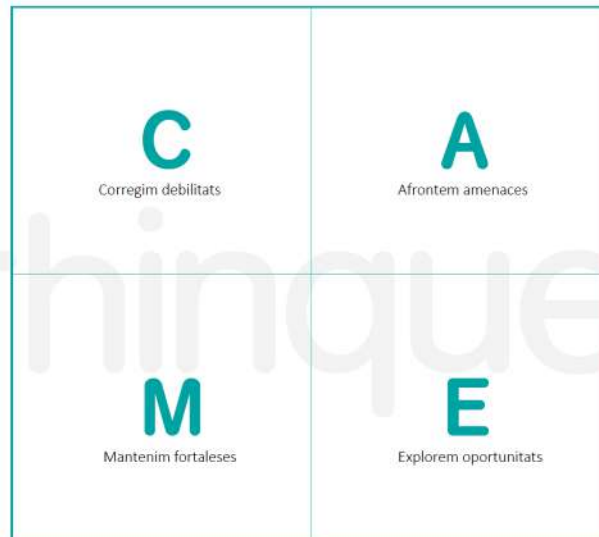
En base a aquest anàlisi podem definir 4 estratègies:

- 1.- ESTRATÈGIA OFENSIVA. A partir de les FORTALESES del negoci aprofitem les OPORTUNITATS del mercat. Ens hem d'enfocar en el que som bons per aprofitar les oportunitats a les que la competència no pot arribar.
- 2.- ESTRATÈGIA DE SUPERVIVÈNCIA. Volem sobreviure al mercat i per això hem de pensar com mitiguem o eliminem les DEBILITATS per afrontar les AMENACES o evitar que ens facin desaparèixer.
- 3.- ESTRATÈGIA DEFENSIVA. L'objectiu és mantenir la posició aconseguida en el mercat. Cal explotar les FORTALESES per fer front a les AMENACES.
- 4.- ESTRATÈGIA DE REORIENTACIÓ. Hem de buscar on fem a nivell intern (DEBILITATS) per poder aprofitar les OPORTUNITATS que no podem aprofitar si abans no corregim.



116

2. CAME



117

LA DIAGNOSI

Emprenedor: Pep Rovira

Idea: Cuina de la terra

MATRIU CAME - Ara revisa el que has escrit i relexiona sobre el següent:

DEBILITATS

Què hem de **Corregir**?

BOTIGA. Puc buscar aliats, botigues amigues que "venguin" el meu producte i fer enganxines per les seves finestres.

ACCIÓ COMERCIAL. Puc arribar al client final (al consumidor) a través de tercers per no haver-los d'anar a buscar a tots un per un.

AMENACES

Què hem d'**Afrontar**?

CRISI. No puc fer un producte massa car. Ha de ser assumible perquè sigui de consum diari.

COPIABLE. Haig d'invertir en publicitat per explicar la meua diferenciació, el meu valor

FORTALESES

Què hem de **Mantenir**?

CONTACTES. Fer bona xarxa amb els altres productors locals. Són els primers a quin haig de vendre la meua idea.

EQUIP. Buscar sempre perfils que complementin els nostres.

ESPAI. Podria adequar l'espai perquè hi hagués una mica de botigueta per si algú vol venir.

CONEXIMENT. Estar al dia de productors de comarques limítrofes

OPORTUNITATS

Què hem d'**Exploitar**?

KMO. Posar en valor l'impacte que generen els productes que comprem.

SOSTENIBILITAT. Tenir en compte la sostenibilitat en tota la cadena de valor (envasos, distribució, ...)

SALUT. Personalitzar receptes en funció de les necessitats del client. I poder-ho avalar amb una nutricionista.

118

REESCRIVIM LA IDEA

Incorpora els aprenentatges



119

Venem menjar preparat a les **botigues de la comarca**. Els menús utilitzen ingredients km0 tant dels productors de la comarca com d'altres productors propers.

Menús sans confeccionats per una **nutricionista**



120

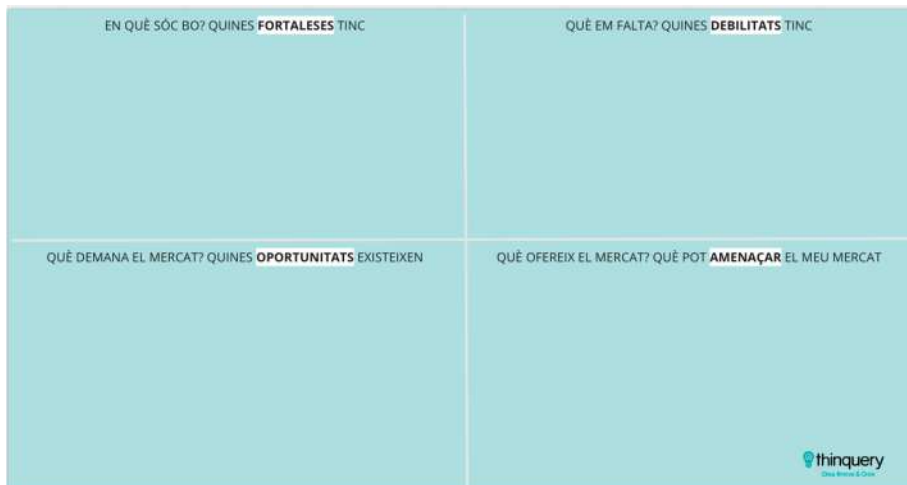
EXERCICI



121

miro | THINQUERY Emprendre amb creativitat

Podem fer un DAFO de les capacitats emprenedores dels alumnes?



diapositiva nº
X



122

CAME SEPARATS



123

**Moltes
gràcies!**



Carme Sáez - Elisenda Currius
carme.saez@thinqery.com
elisenda.currius@thinqery.com

www.thinqery.com



124