

Redissenyar un negoci del barri: el mateix local, un altre model

Encàrrec de redisseny sobre un negoci real i pròxim: mapar-ne el model actual, detectar quin bloc és el seu punt dèbil i proposar tres models alternatius plausibles, presentats en una làmina que el mateix amo podria entendre sense explicació.

DURADA

2 sessions de 55 min · diagnòstic + disseny

AGRUPAMENT

grups xicotets (3-4)

UNITAT 5

Disseny creatiu de models de negoci

MATERIALS

- Plantilla de Business Model Canvas impresa en A3, dues per grup
- Notes adhesives de tres colors
- Cartolina o ferramenta de disseny per a la làmina final
- Fotografies del negoci, preses prèviament

ENCAIX CURRICULAR · Sabers C.2, C.3, C.4 · Comp. específiques CE3 · Comp. clau CE, CCEC, CCL, CPSAA

Plantejament

Les tècniques de creativitat es practiquen quasi sempre sobre casos llunyans: una app, una startup, una empresa d'un altre país. El problema és que sobre un cas llunyà qualsevol idea pareix bona, perquè ningú la pot comprovar.

Ací el cas és de la cantonada de baix. El vostre grup tria **un negoci real del barri** —una papereria, una perruqueria, un bar, un taller, una botiga de roba— i li fa el que es fa a un client de veres: primer entendre com funciona, després assenyalar on fa mal i només llavors proposar.

L'ordre importa. Proposar abans d'entendre és el que fa que el 90 % de les idees d'aula no servisquen per a res.

Objectius didàctics

- Reconstruir el model de negoci d'una empresa real a partir d'observació directa.
- Diagnosticar quin bloc del canvas concentra la debilitat del model.
- Generar alternatives amb tècniques de creativitat estructurada, no per ocurrència.
- Presentar una proposta a un destinatari no expert.

Passos

Sessió 1 — Entendre i diagnosticar (55 min)

- 1. Elecció i observació prèvia (fora de l'aula).** Cada grup tria el seu negoci, el fotografia, anota horaris, preus aproximats i tipus de clientela, i si és possible parla cinc minuts amb qui atén.
- 2. Canvas actual (25 min).** Ompliu la plantilla amb el model **tal com és hui**. Està prohibit escriure ací el que hauria de ser: eixe és l'error més comú d'esta activitat.
- 3. El bloc que fa mal (15 min).** Assenyaieu **un sol bloc** com a punt dèbil principal i justifiqueu-lo en tres línies amb el que heu observat. Pocs segments de client? Una proposta de valor que no es distingix de la del local del davant? Costos fixos desproporcionats per a les hores mortes?

4. **Divergència guiada (15 min).** Apliqueu SCAMPER **només al bloc assenyalat**. Quinze minuts generant, sense jutjar res.

Sessió 2 — Proposar i presentar (55 min)

1. **Tres models (25 min).** Quedeu-vos amb tres alternatives i descriuiu cada una en un canvas abreujat: què canvia, què arrossega eixe canvi i què es manté igual.
2. **La làmina (20 min).** Una sola làmina amb el model actual, el bloc assenyalat i les tres propostes. Regla dura: **s'ha d'entendre sense que vosaltres l'expliqueu**, perquè el destinatari és l'amo del negoci, no el professor.
3. **Exposició (10 min).** Dos minuts per grup. Només el diagnòstic i la proposta que més defendríeu.

Preguntes d'anàlisi

- Quin bloc vau assenyalar i quina evidència observada vos hi va portar? Va ser una observació o una suposició?
- Canviar un bloc n'arrossega altres. Per a la vostra proposta favorita, nomeneu **dos blocs que també s'haurien de moure**.
- Quina de les vostres tres propostes és la més fàcil de provar la setmana que ve amb pocs diners? Eixa, i no la més brillant, sol ser la bona.
- Què li diria l'amo a la vostra proposta? Anticipeu la seua objecció més raonable i responeu-la.
- Una de les tres idees segurament ja se li va ocórrer a ell i la va descartar. Quina i per quin motiu?

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Canvas actual	Reconstruïx el model real amb observació, sense idealitzar-lo	30 %
Diagnòstic	Assenyalat un bloc i el justifica amb evidència	25 %
Propostes	Tres alternatives plausibles, amb els seus arrossegaments identificats	25 %
Làmina	S'entén sense explicació oral i va dirigida al destinatari	20 %

Variants i extensions

- **Amb suport:** donar el canvas actual ja omplit d'un negoci conegut per tots i treballar només del pas 3 en avant.
- **Amb entrevista real:** concertar deu minuts amb la persona que regenta el negoci i validar-hi el canvas abans de proposar. Canvia completament la qualitat del diagnòstic.
- **Per a qui va sobrat:** estimar l'impacte de la proposta favorita sobre ingressos i costos, encara que siga amb supòsits grossos i declarats.
- **De cara a la prova:** els enunciats de creativitat i innovació solen demanar aplicar una tècnica concreta a un cas donat. Haver-la aplicada sobre un negoci real fa que la resposta isca amb exemples propis, que és el que distingix una nota alta.