

# El teu projecte en una pàgina: DAFO, CAME i Business Model Canvas

*Cada equip situa la seua oportunitat validada en el seu entorn amb un DAFO, deriva línies d'actuació amb el mètode CAME i tradueix tot el projecte a un Business Model Canvas en A1. Galeria rotativa per a rebre preguntes crítiques i un retoc de coherència entre les nou àrees. Treball sobre el projecte propi, no sobre una empresa de manual.*

**DURADA**

100 min · 2 sessions

**AGRUPAMENT**

equips de projecte (3-4)

**UNITAT 6**

L'entorn i el model de negoci

**MATERIALS**

- Plantilla DAFO en A3 (una per equip)
- Plantilla CAME (Corregir, Afrontar, Mantindre, Explotar)
- Plantilla del Business Model Canvas en A1 (una per equip)
- Post-its de dos colors (mira al client / intern)
- Accés a internet per a verificar competidors, preus i normativa del sector
- Full de preguntes crítiques per a la galeria rotativa

**ENCAIX CURRICULAR** · Sabers RA4.d, RA4.e, RA4.f · Comp. específiques RA4 · Comp. clau CE, STEM, CD

## Plantejament

En la unitat anterior vas validar amb clients reals que el teu problema existix i que la teua solució agrada. Ara toca **donar-li forma de negoci**. Esta activitat encadena tres eines sobre el **projecte propi**, no sobre una empresa imaginària de llibre: primer un **DAFO** per a retratar la situació, després el **CAME** per a convertir eixe diagnòstic en accions, i per últim el **Business Model Canvas** per a resumir tot el model de negoci en una sola pàgina. Si el projecte no cap en un canvas, és que encara no s'entén del tot: eixe és el repte.

La galeria rotativa és la peça que evita l'autoengany: cada equip sotmet el seu canvas a les preguntes crítiques dels altres. Defendre el model davant preguntes incòmodes obliga a comprovar que les nou àrees **encaixen entre si** —que els recursos clau sostenen la proposta de valor i que les fonts d'ingressos tanquen el model—, que és on més fallen els projectes de principiant.

## Objectius didàctics

- Analitzar l'entorn del projecte amb la matriu DAFO (intern/extern, positiu/negatiu).
- Derivar línies d'actuació a partir del DAFO amb el mètode CAME.
- Identificar i omplir les nou àrees del Business Model Canvas del projecte propi.
- Comprovar la coherència interna del model de negoci defenent-lo davant preguntes crítiques.

## Passos

### Sessió 1 — DAFO i CAME (50 min)

- 1. DAFO del projecte (25 min).** Amb dades verificades (competidors reals, normativa del sector, tendències), l'equip ompli Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats. Norma: cada casella amb

tres o quatre elements concrets, res de generalitats.

2. **CAME (20 min).** Per a cada quadrant del DAFO, una línia d'actuació: **Corregir** debilitats, **Afrontar** amenaces, **Mantindre** fortaleses, **Explotar** oportunitats. El CAME és el que convertix el diagnòstic en decisions.

3. **Tancament ràpid (5 min).** L'equip tria les dos accions CAME prioritàries per a arrancar.

## Sessió 2 — Business Model Canvas i galeria (50 min)

1. **Construcció del canvas (25 min).** Amb post-its, l'equip ompli les nou àrees començant per **segments de client** i **proposta de valor** (les dos més importants) i tancant per **estructura de costos** i **fonts d'ingressos**. Cada post-it sintetitza amb paraules pròpies.

2. **Galeria rotativa (15 min).** Els canvas queden apegats a la paret. Cada equip rota, llig els dels altres i deixa **una pregunta crítica** per canvas (per exemple: «qui paga de veritat, l'usuari o un tercer?», «estos ingressos cobrixen estos costos?»).

3. **Resposta i retoc (10 min).** Cada equip respon a les preguntes rebudes i corregix les incoherències que li hagen assenyalat.

## Criteris d'avaluació

| CRITERI                        | DESCRIPCIÓ                                                             | PES  |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------|------|
| Qualitat del DAFO              | Quatre caselles amb elements concrets i dades verificades              | 20 % |
| Coherència del CAME            | Cada línia d'actuació respon a un quadrant del DAFO                    | 20 % |
| Completitud del Canvas         | Les nou àrees amb contingut substantiu                                 | 25 % |
| Coherència interna del model   | Recursos clau sostenen la proposta de valor; ingressos cobrixen costos | 25 % |
| Preguntes crítiques formulades | L'equip aporta preguntes útils als altres canvas                       | 10 % |

## Variants i extensions

- **Variant PESTEL.** Per a projectes sensibles al context (energia, alimentació, sanitat) s'afeg una anàlisi PESTEL abans del DAFO.
- **Variant sostenible.** L'equip revisa el seu canvas amb la mirada de l'economia circular: es pot reutilitzar, reparar o tancar el cicle de materials? Enllaça amb la Unitat 8.
- **Connexió amb la Unitat 7.** La proposta de valor del canvas és el punt de partida del màrqueting operatiu (4P) i la validació de la unitat següent.

---

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE