

DE ZERO A EMPRESA · QUADERN DE L'EQUIP

El vostre projecte, pas a pas

Edició · Alumnat

L'EQUIP

Nom del projecte:

Integrants:

Curs i grup:

Les fases

1. Fase 1 — Detecta — Detecta un problema que valga la pena
2. Fase 2 — Idea i equip — De la idea a l'equip que la sosté
3. Fase 3 — Model de negoci — Com crea, entrega i captura valor la vostra empresa?
4. Fase 4 — Valida — Ix al carrer: valida abans de construir
5. Fase 5 — Marketing — Que us coneguen: marketing amb poc pressupost
6. Fase 6 — Operacions i producció — Com es fa de veritat: operacions i producció
7. Fase 7 — Persones i equip — Les persones: organitzar el treball i l'equip
8. Fase 8 — Finançament i inversió — D'on ix el diner?
9. Fase 9 — Números i viabilitat — Ix a compte? Números i punt mort
10. Fase 10 — Estrés-test — I si les coses es torcen: estrés-test amb dades reals
11. Fase 11 — Pitch + dossier — Conte-ho bé: pitch i dossier del projecte
12. ★ Llança't — venda real — Llança't: vendre de veritat

FASE 1 — DETECTA

Detecta un problema que valga la pena

Lliurable: Mapa de problemes de l'entorn + un problema triat i justificat.

MANS A L'OBRA

Eixiu a observar el vostre entorn (institut, barri, casa) i ****anoteu almenys sis problemes reals****. Per a cadascun, decidiu a qui afecta i si val la pena resoldre'l. Al final, ****rodegeu el problema triat****.

ON EL VEIG?	EL PROBLEMA	A QUI AFECTA?	VAL LA PENA RESOLDRE'L?

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — *El problema que heu triat, el teniu vosaltres o el té una altra gent? Els millors projectes resolen problemes de molts, no només propis.*

FASE 2 — IDEA I EQUIP

De la idea a l'equip que la sosté

Lliurable: Una idea formulada com a solució al vostre problema (Fase 1) + repartiment de rols de l'equip amb compromisos.

MANS A L'OBRA

Formuleu la vostra idea com ****una resposta clara al problema de la Fase 1**** ("per a [qui] que patix [problema], oferim [solució]") i, tot seguit, ****repartiu els rols de l'equip****: qui aporta què i a què es compromet cada persona.

INTEGRANT	EL QUE SE LI DONA BÉ	ROL EN L'EQUIP

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — Si demà faltara un membre de l'equip, quina tasca quedaria sense amo? Això vos diu on esteu poc coberts.

Com crea, entrega i captura valor la vostra empresa?

Lliurable: El Business Model Canvas (9 blocs) del vostre projecte, en mural o document.

MANS A L'OBRA

Ompliu el vostre **Business Model Canvas**: comenceu per la **proposta de valor** (quin problema resoleu i per a qui) i completeu després els nou blocs. Useu els **exemples amb espurna** d'esta fase com a espill, no com a plantilla a copiar.

SOCIS CLAU	PROPOSTA DE VALOR	ACTIVITATS CLAU
RECURSOS CLAU		RELACIÓ AMB ELS CLIENTS
ESTRUCTURA DE COSTOS	FONTS D'INGRESSOS	CANALS
SEGMENTS DE CLIENTS		

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — Quin bloc vos ha costat més d'omplir i per què? Això sol assenyalar la part més fluixa del model.

Ix al carrer: valida abans de construir

Lliurable: Hipòtesis, un MVP mínim i un informe de validació amb la decisió: continuar o pivotar.

MANS A L'OBRA

Escriuiu les vostres ****hipòtesis més arriscades****, eixiu al carrer a ****preguntar a persones reals**** (no als vostres amics) i anoteu què heu après. Tanqueu amb una decisió honesta: ****continuar o pivotar****.

HIPÒTESI A COMPROVAR	A QUI VAIG PREGUNTAR	QUÈ VAIG APRENDRE	ES CONFIRMA?

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — Heu preguntat pel que la gent **fa** o pel que **faria**? Les respostes educades valen poc; els fets passats valen molt.

Que us coneguen: marketing amb poc pressupost

Lliurable: Un pla de marketing mínim: públic objectiu, missatge, canals i una acció concreta de captació.

MANS A L'OBRA

Definiu el vostre ****públic objectiu concret**** (res de "tot el món"), un ****missatge**** que ressoni amb eixe públic, els ****canals**** on és i ****una acció de captació**** que pugueu executar esta setmana amb zero o poc pressupost.

PÚBLIC OBJECTIU	MISSATGE	CANALS	UNA ACCIÓ CONCRETA

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — *El vostre missatge parla del problema del client o només presumix del vostre producte? La gent es mou pel que és seu, no pel que és vostre.*

Com es fa de veritat: operacions i producció

Lliurable: El procés productiu del vostre producte/servici pas a pas + identificació de colls d'ampolla i costos de producció.

MANS A L'OBRA

****Dibuixeu el vostre procés productiu pas a pas****, des de la primera matèria primera o el primer clic fins que el client té allò que va pagar. Marqueu en quin pas està el ****coll d'ampolla**** i què costa cada etapa.

Diagrama de flux per a la creació del procés productiu pas a pas. El diagrama consisteix en una sèrie de cinc rectangles blancs amb una vora groga, disposats en dues files. La primera fila té tres rectangles etiquetats PAS 1, PAS 2 i PAS 3. La segona fila té dos rectangles etiquetats PAS 4 i PAS 5. Fletxes grogues indiquen la seqüència: PAS 1 → PAS 2 → PAS 3 → PAS 4 → PAS 5.

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — Quin pas del vostre procés és el més lent? Eixe marca el ritme de tota l'empresa: com l'alleujaríeu?

Les persones: organitzar el treball i l'equip

Lliurable: Organigrama del projecte + descripció de funcions i un acord de com es prenen les decisions i es resolen els conflictes.

MANS A L'OBRA

Assigneu ****un responsable a cada àrea o tasca**** del projecte i acordeu ****una norma d'equip**** per fila (com es decidix, com s'avisa d'un retard, com es resol un conflicte). Que ningú quede sense saber de què respon.

ÀREA / TASCA	RESPONSABLE	NORMA D'EQUIP

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — Quan hi va haver un desacord, com el vau resoldre: per qui crida més, per majoria, per la persona responsable de l'àrea? Vos va paréixer just?

D'on ix el diner?

Lliurable: Pla de finançament: inversió inicial, fonts i una anàlisi de cost i risc.

MANS A L'OBRA

Desglosseu ****per a què necessiteu diner**** abans d'arrancar (material, equips, primeres existències...), ****quant**** costa cada cosa i ****d'on ix**** (recursos propis, família, préstec, subvenció). Sumeu la inversió inicial total.

PER A QUÈ NECESSITE DINER?	QUANT?	D'ON IX?

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — Cada font de diner té un cost o un risc: quin assumiu en cada cas i esteu còmodes amb ell?

Ix a compte? Números i punt mort

Lliurable: Un compte senzill: ingressos previstos, costos fixos i variables, i el punt mort (quantes unitats cal vendre per a no perdre).

MANS A L'OBRA

Calculeu el vostre ****punt mort****: quantes unitats necessiteu vendre per a començar a guanyar. Ompliu costos fixos, cost variable per unitat i preu, apliqueu la fórmula i ****dibuixeu les dos línies**** (ingressos i costos totals) en la gràfica.



Punt mort (uts) = **Costos fixos ÷ (Preu – Cost variable unitari)**

COSTOS FIXOS (€)	COST VARIABLE PER UNITAT (€)	PREU DE VENDA (€)	PUNT MORT (UTS)

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — Si el punt mort exigix vendre moltíssim, el preu és baix, els costos fixos alts o el mercat xicotet? Què canviariéu?

I si les coses es torcen: estrés-test amb dades reals

Lliurable: Anàlisi de 3 escenaris (normal, roïn, molt roïn) davant de shocks reals —inflació, pujada de tipus, caiguda de demanda— i un pla de reacció.

MANS A L'OBRA

Feu una llista dels ****riscos reals**** que podrien torçar el vostre projecte (pujada de costos, caiguda de demanda, tipus d'interés alts...), valoreu cada u per ****probabilitat i impacte**** i escriviu un ****pla B**** concret per als més perillosos.

RISC	PROBABILITAT	IMPACTE	PLA B

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — De tots els vostres riscos, quin és alhora probable i d'impacte alt? Eixe és el que no podeu deixar sense pla B.

Conteu-ho bé: pitch i dossier del projecte

Lliurable: Un pitch de 3-5 minuts + un dossier breu que arreplegue el recorregut del projecte (problema → solució → model → validació → números).

MANS A L'OBRA

Guionitzeu el vostre ****pitch de 3-5 minuts**** omplint les nou diapositives-clau (ganxo, problema, solució, mercat, model, validació, números, equip, petició). Comenceu pel problema, ****no per presentar-vos****, i assageu en veu alta.

1. PROBLEMA

2. SOLUCIÓ

3. MERCAT

4. PRODUCTE

5. MODEL DE NEGOCI

6. COMPETÈNCIA

7. EQUIP

8. XIFRES

9. PETICIÓ

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — *Si hagéreu de tallar la meitat del pitch, què llevaríeu? El que sobrevisca és el vostre verdader missatge.*

Llança't: vendre de veritat

Lliurable: Una venda real executada (controlada o oberta) + un balanç honest: què vau vendre, quant, què vau gestionar i què vau aprendre.

MANS A L'OBRA

****Eixiu a vendre de veritat**** (venda controlada o oberta) i porteu un registre honest de cada operació: data, què vau vendre, a qui i què vau aprendre. El que és real ensenya el que cap simulació pot ensenyar.

DATA	QUÈ VAIG VENDRE	A QUI	QUÈ VAIG APRENDRE

REFLEXIÓ DE L'EQUIP — Entre el que creïeu en la Fase 4 i el que ha passat en vendre de veritat, què vos ha sorprés més?