



BLOQUE C + BLOQUE D

Comunicació, prototipatge i pla d'empresa

Onze unitats han preparat el material per a esta. Ací cada equip pren tot el que ha après, ho prototipa, ho conta en cinc minuts davant d'un públic hostil i ho redacta en un pla d'empresa defensable. És la unitat capstone — la que de veritat mesura el curs.



Temps estimat de lectura: ~30 min · Sabers LOMLOE: C.5, C.6, C.7, D.1, D.2, D.7 · Pre-requisits: Unitats 1-11 (tot el curs, esta és la capstone) En acabar esta unitat sabràs: Construir un prototip funcional —físic, digital o de servei— que permeti validar la proposta de valor abans d'invertir.

“

Onze unitats han preparat el material per a esta. Ací tot convergix: prototip, elevator pitch de 60 segons i pla d'empresa de 10 blocs —els tres entregables del capstone—. La capstone no afig tants conceptes nous com organitza els existents en un orde defensable. El que s'avalua no és saber més;

El pitch deck inicial d'Airbnb (2009) tenia 11 diapositives i va aconseguir 600.000 \$....

Al llarg de les onze unitats anteriors, cada equip ha anat construint pas a pas els components del seu projecte: la idea inicial (Unitat 1), la forma jurídica (Unitat 2), l'anàlisi de l'entorn (Unitat 3), el model de negoci (Unitat 4), el disseny creatiu (Unitat 5), el marketing mix (Unitat 6), el procés productiu (Unitat 7), l'organitzac...

Per què un pitch d'11 diapositives i dos minuts aconseguir captar fons per a una empresa que anys després valdrà més que molts països?



§ 3

Anàlisi d'escenaris i forces de Porter



Abans de tancar el pla d'empresa, convé fer dues anàlisis estratègiques finals: una sobre el futur del projecte (escenaris) i una altra sobre l'estructura competitiva (forces de Porter, ja introduïdes en la Unitat 3). Escenaris.



§ 4

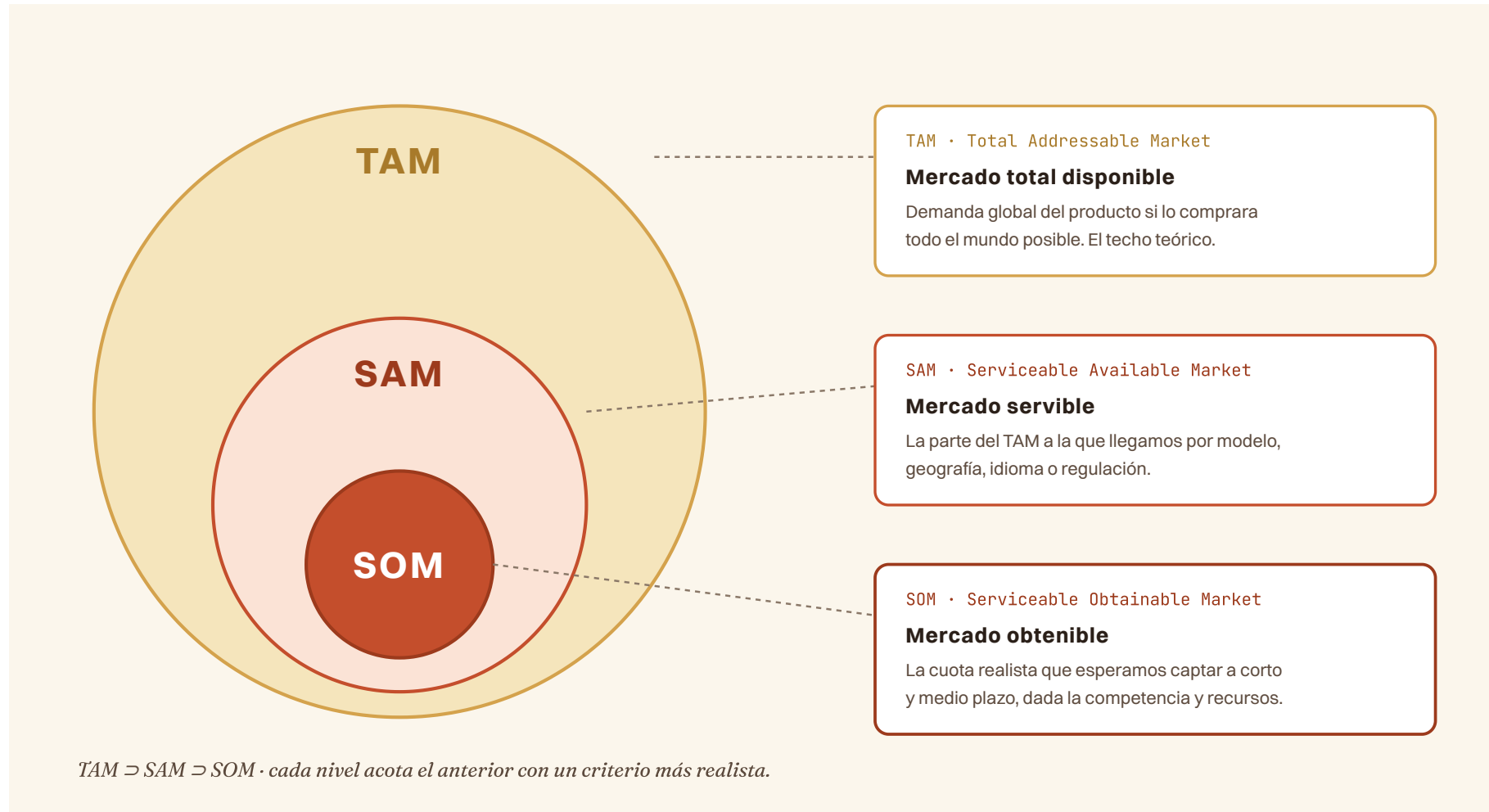
Estudi de mercat



L'estudi de mercat és l'última peça d'informació que el pla d'empresa necessita: quantificar el mercat en el qual es va a competir. Un estudi de mercat mínimament seriós respon a quatre preguntes: TAM (Total Addressable Market): quin és el mercat total al qual potencialment es podria servir si no hi haguera competència ni limitacions.

EL GRÁFICO

TAM, SAM i SOM com tres cercles concèntrics: el mercat total disponible conté el mercat servible, que al seu torn conté el mercat...





Holaluz: tres estudiants d'informàtica que van reconfigurar el mercat...

En 2010, Carlota Pi, Oriol Vila i Ferran Nogué —tres estudiants barcelonins recentment llicenciats— van muntar una xicoteta comercialitzadora elèctrica des d'un pis compartit.



§ 5

El pla d'empresa



El pla d'empresa és el document que sintetitza tot el curs.
És el que s'entrega a un banc per a demanar un préstec, a un business angel per a captar inversió o a l'administració per a sol·licitar una ajuda.



12.1 · Capstone integrador — Cas EcoTallers: viabilitat completa d'un projecte de batxillerat

Enunciat Un equip del curs ha desenvolupat EcoTallers, un servei de tallers educatius itinerants d'economia circular dirigit a instituts públics de la Comunitat Valenciana (segment ESO, 1...

Ingressos previstos any 1 (Unitat 6 — fixació de preus + Unitat 12 — SOM): Tallers previstos: $35 \text{ instituts} \times 1,8 \text{ tallers/institut} = 63 \text{ tallers}$. Ingressos: $63 \times 400 \text{ €} = 25.200 \text{ €}$.

Punt mort (Unitat 6): Marge de contribució per taller: $400 - 75 = 325 \text{ €}$. Costos fixos a cobrir (incloent interessos del préstec): $25.600 + (10.000 \times 6 \%) = 25.600 + 600 = 26.200 \text{ €}$. Punt mort = $26.200 / 325 = 80,6$ tallers ≈ 81 tallers.

Compte de P&G previsional any 1 (Unitat 10): Ingressos d'explotació: 25.200 € Despeses variables: $63 \times 75 \dots$



Per què este exercici és la prova real del curs

L'exercici 12.1 no és un més: és l'espill de l'aprenentatge del curs. Per a resoldre'l cal activar simultàniament conceptes del Bloc A (segmentació de clients, anàlisi de l'entorn educatiu), del Bloc B (preus i costos, punt mort, organització), del Bloc C (P&G, VAN, ratio d'endeutament) i del Bloc D (estudi de mercat TAM/SAM/SOM, anàlisi.....



§ 6

Tancament del curs



Esta unitat —i, amb ella, el curs— es tanca amb la defensa pública del pla d'empresa de cada equip: una presentació de 10-15 minuts davant d'un tribunal compost pel professorat i, si és possible, professionals externs del món empresarial.



§7

Has acabat el curs si ja saps...



L'essencial del tancament del curs

Esta és la llista de comprovació final del curs. No es tracta d'haver memoritzat fórmules, sinó de saber fer. Si pots marcar amb sinceritat totes estes caselles, has complit els objectius del Batxillerat en Empresa i Disseny de Models de Negoci: [] Definir què és una empresa i identificar els seus tres elements (factors, organització, fi...



§ 8

Glossari de la unitat



Prototip: primera versió funcional —encara que tosca— d'un producte o servei. Servix per a aprendre, no per a vendre. MVP (Minimum Viable Product): versió més reduïda del producte que encara resol el problema central del client. Concepte de The Lean Startup.



§ 9

Per a aprofundir



Ries, E. (2011), The Lean Startup, Crown Business. La lectura canònica sobre MVP i validació iterativa. Hi ha edició en castellà: El método Lean Startup (Deusto).

Osterwalder, A. et al. (2014), Value Proposition Design, Wiley. Complement del BMC (Unitat 4).



§ 10

Preguntes per a reflexionar



La tècnica del MVP simulat (Dropbox) va substituir el producte real per un vídeo. És això honest amb els usuaris potencials o és una forma d'engany? On està la línia ètica entre validar mercat i prometre el que no existix? Un pla d'empresa ha de ser coherent entre blocs.

Fins aquí la teoria

Continua al llibre de la unitat.