



## Model de negoci: Com haig de definir el meu producte o servei? Mòdul 4. Vídeo per al professorat

---

### SC:

Construir un projecte emprenedor és molt semblant a construir un gran edifici. Si fallen els fonaments, el projecte serà fràgil i inestable.

### Míriam:

En l'activitat emprenedora, definir un producte o servei és imprescindible perquè el projecte sigui viable. El model de negoci és un sistema integral que aporta valor a una idea.

### Sergio Cortés:

A l'empresa, no sempre encertem a la primera la definició del producte. A vegades, els emprenedors ens oblidem que darrere el producte hi ha d'haver la resolució d'una necessitat real, i no allò que nosaltres creiem que pot funcionar.

### Míriam:

Descobreix com es defineix un producte o servei i quins elements formen un model de negoci. Amb aquests coneixements, podràs ajudar a aplicar el model de negoci als alumnes que tinguin un projecte emprenedor.

La idea de negoci és la base de la qual parteixen tots els projectes empresarials. Es tracta d'una breu descripció del que la persona emprenedora vol que sigui el seu projecte.

### SC:

Si la idea de negoci aconsegueix satisfer un mercat, podrà sorgir una oportunitat de benefici econòmic. Per exemple, els telèfons mòbils incorporen càmeres més potents perquè les empreses tecnològiques han vist que els usuaris cada cop fan més fotos amb el mòbil.

### Míriam:

Definir bé un producte o servei no assegura aconseguir un negoci viable. El millor dels productes pot fallar per no haver pensat en el seu públic potencial o per haver triat malament el canal de distribució. Per això és fonamental elaborar un model de negoci.

### SC:

Quan, per exemple, un producte tecnològic es dirigeix a un col·lectiu amb pocs recursos, si el seu cost és elevat els clients potencials no el compraran.

### Míriam:

Totes les empreses els utilitzen per establir la base del seu negoci.

El Canvas, o 'llenç del model de negoci', és una eina de gestió i planificació per descriure gràficament els elements que componen una proposta empresarial.

Va aparèixer el 2008 i permet explicar de manera senzilla la proposta de valor, la infraestructura, els clients i les finances d'un negoci. Per treballar a l'aula, et proposem una versió simplificada de quatre apartats.

Per concretar el model de negoci, els teus alumnes han de ser capaços de descriure en una o dues frases, com a màxim, els punts següents.

«Producte»: Quina solució aporta al problema i quin valor suposa respecte de les propostes similars.



«Client»: Qui adquirirà o farà servir el producte i per què ho farà.

«Canal»: A través de quins mecanismes els clients podran accedir al producte o servei.

«Relació»: Com s'establirà la relació amb el client, i per quin motiu, un cop adquirit el producte o servei, aquesta relació es mantindrà.

#### SC:

Aquests quatre elements estan interrelacionats. I perquè tinguin sentit com un tot, cal engranar totes les peces.

#### Miriam:

Vendre un producte o oferir un servei que ja existeix a través d'un nou canal pot ser una idea innovadora. D'aquesta manera, cobrim un tipus de necessitat o de client diferent.

#### SC:

Avui en dia, es poden llogar habitacions o places de pàrquing entre particulars per Internet. Són exemples d'innovació en un dels elements del model de negoci tradicional.

#### Miriam:

Perquè els teus alumnes sàpiguen quina és la necessitat real dels usuaris, com perceben el producte o servei i quin canal o tipus de relació prefereixen, hauran d'entrevistar els usuaris potencials del seu projecte.

Assegura't que els grups dissenyen i elaboren un procés de recollida d'informació per a les entrevistes. És important que es posin en el lloc de l'usuari i qüestionin cada element del model de negoci.

Un cop definit el model de negoci, cal tenir en compte la viabilitat econòmica de la proposta, no tant des del punt de vista quantitatiu com qualitatiu. Per això es duu a terme l'anàlisi econòmica.

Els teus alumnes han de valorar qui paga i qui cobra, és a dir, on són els costos i els ingressos en el model de negoci.

La viabilitat depèn dels ingressos i despeses que s'estimen en un projecte. I un negoci sostenible és un ecosistema basat en aliances econòmiques.

Utilitza les fitxes del kit per a que es plantegin totes les qüestions relatives a aquesta fase. No perdís de vista que molts detalls que es treballen en el model de negoci influiran en el pas següent: l'elaboració del prototip.

Recorda que, per treballar cada mòdul, tens a la teva disposició diferents formes de presentar els continguts als teus alumnes.

Un vídeo motivacional que introdueix els conceptes bàsics.

Un vídeo de continguts per aprofundir la matèria de la sessió de treball.

Un interactiu com a exercici dinàmic a l'aula.

Un test interactiu perquè els teus alumnes puguin posar en pràctica el que han après. O en substitució, una dinàmica de grup per treballar les competències de la sessió.



Utilitza una fitxa en forma de puzle amb els quatre elements del model de negoci per mostrar visualment que les peces han d'encaixar perquè funcioni.

Aprofita el potencial dels interactius per posar en pràctica els elements del model MiniCanvas. Controla el procés de treball i avalua'l, no amb resultats, sinó com un camí d'aprenentatge. Fomenta la reflexió des del punt de vista de l'usuari.

[SC]

La definició d'un model de negoci viable és fonamental per al desenvolupament de qualsevol projecte emprenedor.

**Míriam:**

Ara que has comprovat com es treballa el model de negoci, acosta aquests valors a l'aula.