

BLOC 2 : LA IDEA

La idea e és l'embrió del nostre projecte . Cal però analitzar-la per fer créixer aquesta llavor. Existeixen diferents sistemes per plantejar si una idea de negoci i/o projecte pot ser susceptible de desenvolupar-se.

Nosaltres ens ocuparem de les següents :

- **Model CANVAS del projecte**
- **SCAMPER**
- **Design thinking**
- **SCOPE**
- **Presentació idea de negoci- ou ferrat**

Quines tècniques tenim per crear idees?

El Model Canvas va dissenyat per per **Alexander Osterwalder**

La millor manera de descriure un model de negoci és dicidir-lo en **9 blocs bàsics** que reflexen la lògica que segueix una empresa per aconseguir èxit (ingressos).

Aquests 9 mòduls cobreixen les **4 àrees** principals d'un negoci:

- Clients
- Oferta
- Infraestructures
- Viabiitat econòmica

<https://modelocanvas.info/plantilla-de-lienzo/>

Exercici de Generació d'Idees

Podem pensar en un **Problema** i buscar tres escenaris propers (Institut, casa, barri). Ens farem una sèrie de preguntes: no és fàcil?, no és ràpid?, no és barat?no és còmode?, no és ecològic?, etc..

Podem escollir **5 idees** que ens han sorgit i graduar-les de l'1 al 5. Les valorarem en funció dels paràmetres següents: Impacte, possibilitat, viabilitat econòmica. Això ens crearà un rànking. De cada projecte o idea sorgida ens fem les **preguntes** següents:

- **Què en sabem?**
- **Qui l'ha resolt?**
- **Com l'ha resolt?**

Aquest simple exercici permet tenir una visió global del problema/idea sorgida
(Taller Marta Granyó- Píndoles Emprendedores)

MÈTODE SCAMPER

El **mètode SCAMPER** és una tècnica que consisteix en un conjunt de preguntes i verbs d'acció que ajuden a les persones a resoldre un problema de forma creativa. el procés consisteix en Substituir, combinar, Adaptar, Modificar, Proposar , Eliminar i Reordenar.

	INGLÉS	ESPAÑOL
S	Substitute	Sustituir
C	Combine	Combinar
A	Adapt	Adaptar
M	Modify / Magnify	Modificar / Magnificar
P	Put to other uses	Proponer otros usos
E	Eliminate / Minify	Eliminar / Minimizar
R	Rearrange / Reverse	Reordenar / Invertir

Fases del procés:

1. Identificar el problema a resoldre o la idea a crear
2. Fer-se les preguntes SCAMPER
3. Organitzar les respostes
4. Avaluar les idees
5. Seleccionar les idees

Preguntes per a cada verb:

S de Substituir: Quin element és pot substituir i quin no?

- Pots substituir-se una peça?
- Pot substituir-se les persones encarregades?
- Pot substituir-se un servei per un altre?

....

C de Combinar: Quins factors interns i externs al context de la meva solució es poden combinar part o la totalitat?

- Puc combinar diferents peces?
- Puc fusionar serveis?
- Puc combinar materials?

.....

A d'Adaptar: Com puc adaptar la meva solució i/o algun element per aresoldre un altre problema?

- Puc adaptar el servei?
- Puc adaptar el format?
- Puc adaptar algun element?

.....

M de Modificar i Magnificar: Quins elements de la meva solució podem emprar-se per modificar i magnificar els resultats?

- Puc augmentar els beneficis?
- Puc ampliar l'equip?
- Puc modificar el tamany?

.....

P de proposar altres usos: Quins altres usos o valors li puc donar als elements o a la totalitat de la meva solució?

- Pot usar-se per alguna cosa diferent?
- Puc usar-lo d'una manera diferent?
- Pot ser multi ús?

.....

E d'Eliminar: Quins elements de la meva solució poden minimitzar-se o eliminar-se sense perdre la seva essència?

- Puc reduir l'equip?
- Puc minimitzar les despeses?
- Puc reduir algun element del procés?

.....

R de Reordenar i Invertir: Quins elements de la meva solució es poden reordenar sense reduir la qualitat?

- Puc reordenar les persones?
- Puc reordenar els elements?
- Puc reordenar el procediment?

.....

EL DESIGN THINKING

Tradicionalment el “**business thinking**” es centrava només en els problemes per buscar la solució. El **Design thinking** intenta empatitzar amb l’usuari per ampliar la mirada i trobar més problemes i solucions més adients.

Fases del Design Thinking :



Les Fases són:

EMPATITZAR: En aquesta primera fase l’objectiu és conèixer el que fan els usuaris, diuen, pensen i senten.

DEFINIR: Una vegada es coneix l’usuari, serà més fàcil deduir on aquests tenen els problemes. Al identificar necessitats dels usuaris, trobarem oportunitats per a la innovació.

IDEACIÓ: L’objectiu principal d’aquesta fase és treure el màxim d’idees innovadores que resolguin les necessitats d’usuaris no satisfetes identificats en la fase anterior. És important que et sentis lliure per exposar qualsevol classe d’idees.

PROTOTIP: Una vegada ja s’ha triat la idea s’ha de prototipar per poder-la validar, i comprovar que tots els components estan funcionant.

PROVA: En aquesta fase s’intentarà tornar a empatitzar amb l’usuari per tal de comprovar que la solució trobada satisfà les necessitats de l’usuari.

IMPLEMENTAR: Aquesta seria l’última fase del Design Thinking, implementar el prototip i materialitzar-lo.

METODOLOGIA SCOPE

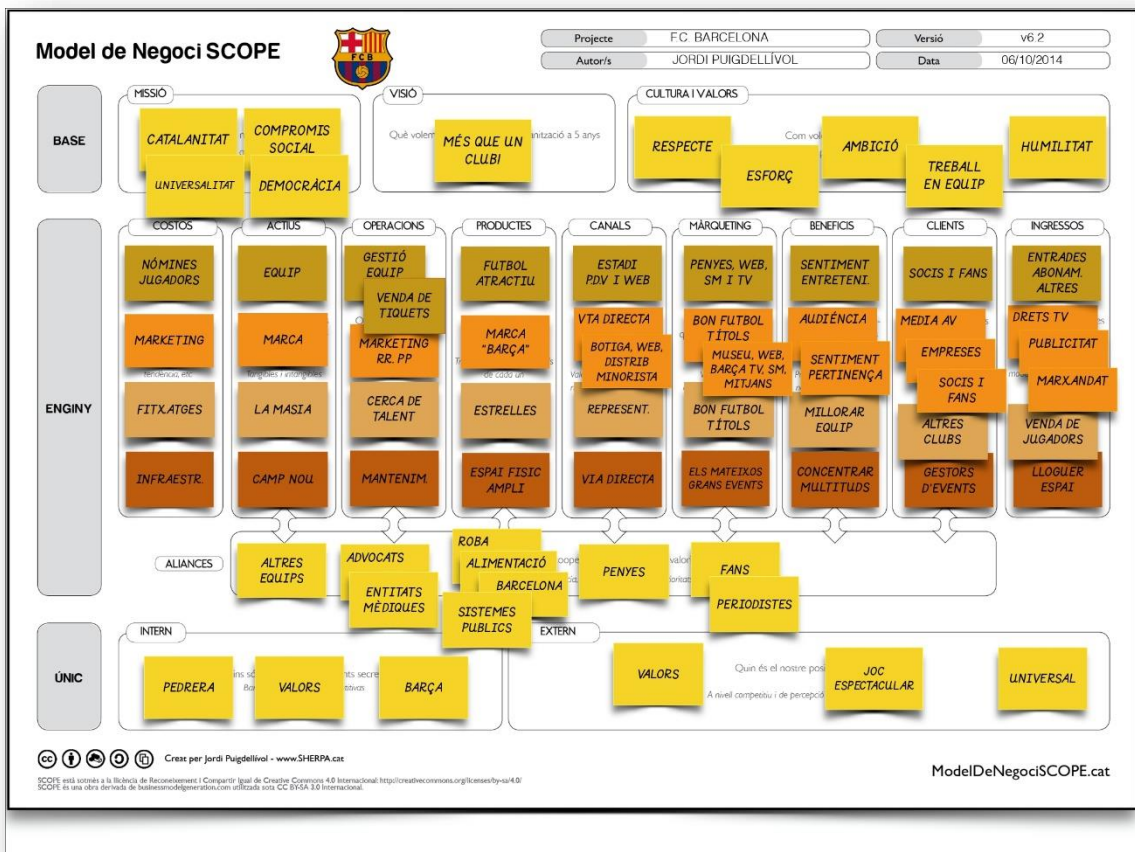
LA ESTRUCTURA PRINCIPAL DEL SCOPE

- ① **nom** Quin nom o marca té el **projecte**/empresa/organització?
- ② **missió** Què dóna **sentit** al projecte?
- ③ **visió** Què volem que sigui el nostre projecte a **5 anys vista**?
- ④ **productes** Quins grups de productes i/o serveis **oferim**?
- ⑤ **clients** Quins són els nostres **segments** de clients?
- ⑥ **beneficis** Quins beneficis perceben i **valoren** més els nostres clients?
- ⑦ **ingressos** Quines són les nostres vies d'ingressos per "fer" **diners**?
- ⑧ **extern** Quin és el nostre **posicionament** i **diferenciació**?



El **SCOPE** fou creat a finals de 2011 per Jordi Puigdemívol, **Start-up & Innovation SHERPA**, després d'anys de treballar amb el Business Model Canvas amb els seus clients, així com també fruit del treball de recerca en management i models de negoci.

Es tracta d'una representació més **global i intuïtiva** per treballar en clau de model de negoci amb més **agilitat i eficàcia**.



<http://www.modelodenegocioscope.es/kit-para-trabajar-con-el-modelo-de-negocio-scope/> (plantilla per imprimir)

L'OU FERRAT (by Olga)

La imatge d'un ou ferrat serveix per explicar com plasmar l'embrió de la idea de negoci de la manera més senzilla. utilitzant el símil de l'ou ferrat , explicariem les fases de la idea de projecte.

Parts:

- **El rovell:** la **idea principal** en que basarem el projecte o model de negoci

- **La clara:** estaria formada pel **Producte Augmentat**, és a dir, aquells productes , serveis que complementen la idea principal

- **El plat:** estaria format pel

Valor afegit, aquells trets principals que ens permeten diferenciar-nos de la competència

- **La safata:** La **Utilitat**, aquells beneficis que aportem als nostres clients

