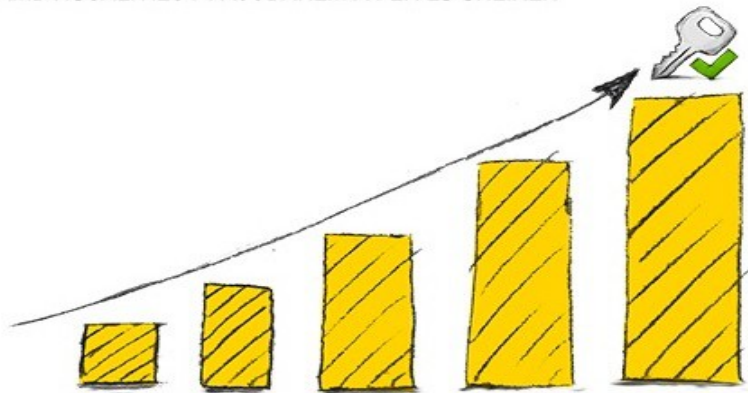


COMPARTEIX EL TEU PROJECTE D'INNOVACIÓ

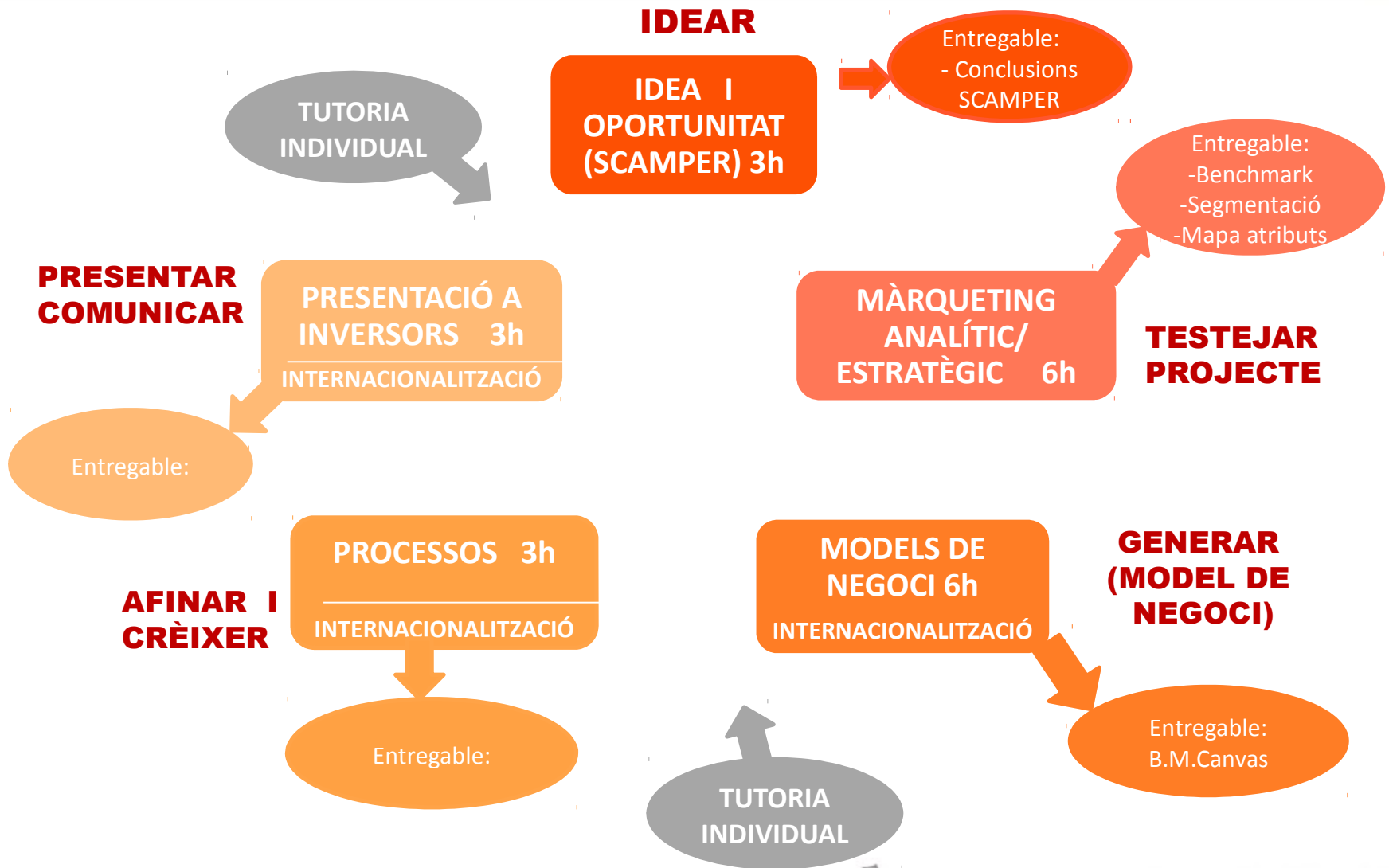
SI ETS EMPRESA I TENS UN PROJECTE INNOVADOR, COMPARTEIX-LO
AMB NOSALTRES I T'AJUDAREM A FER-LO CRÉIXER



START UP TRAINING

Ed. Juny-Juliol

Estructura del programa



**1.-IDEA I
OPORTUNITAT
(SCAMPER)
3 h**

Sessió dedicada a la **fase inicial** de l'empresa.
En aquesta sessió s'abordaria la **gestació d'idees**
mitjançant el sistema **SCAMPER** i altres similars.

Es definirien addicionalment eines bàsiques per a testejar la
idea en els seus inicis
(tècniques "up to down" i "bottom up")

Objectiu: Capacitar l'alumne per generar idees
noves i per avaluar la seva viabilitat

MAPA DE LA IDEA I LES SEVES POSSIBILITATS

2.- MARQUETING ANALÍTIC / ESTRATÈGIC 6h

Sessió dedicada a la fase de **testeig de la idea amb el mercat**.

Es tractarà **l'anàlisi interna i externa**, aportant eines bàsiques per orientar l'empresa al client / mercat. Entre d'altres es treballaran eines d'anàlisi de l'entorn, del mercat, dels competidors, del consumidor i de la pròpia empresa

Objectiu: Orientar els negocis al mercat de forma contínua i aprendre l'ús d'eines enfocades al testeig de les idees i hipòtesis de treball

PCI, PESTEL, PORTER, PLA DE TESTEIG DE MERCAT, DAFO, POSICIONAMENT...

3.-MODEL DE NEGOCI

6h

Sessió dedicada a la fase de **concreció del model de negoci** de l'empresa i dels elements estratègics que la conformen.

Es tractaran eines d'**anàlisi de negocis existents**, així com de **generació de nous models de negoci**. Es treballarà tant el model de negoci intern de l'empresa com el model de negoci necessari per comunicar l'empresa a l'exterior. Es farà també referència a les implicacions de la internacionalització en els models de negoci establerts

Objectiu: Comprendre la importància del model de negoci a l'empresa i aprendre a utilitzar eines per a la generació de nous models i per a l'anàlisi de models existents.

CANVAS DEL MODEL DE NEGOCI Y MOD.DE NEGOCI GRÀFIC

4.-PROCESSOS 3h

Sessió dedicada a la fase d'afinament dels elements bàsics de l'empresa, basant-nos especialment en el sector industrial.

Es contemplaran la millora contínua dels **processos i l'eficiència**, i la **internacionalització** de l'empresa com a via de creixement. En ambdós casos es relacionarà amb les afectacions a l'estructura de l'empresa. Addicionalment es parlarà de les implicacions que la internacionalització té sobre les processos de l'empresa.

Objectiu: Explorar la millora contínua de **l'eficiència i l'anàlisi de processos** com a eina indispensable en el sector industrial. Avaluar elements propis de la decisió d'**internacionalització** així com les afectacions d'aquesta decisió sobre el model de negoci.

FLUXE DEL PROCÉS PRINCIPAL I AVALUACIÓ DE LA INTERNACIONALITZACIÓ

5.- PRESENTACIÓ A INVERSORS 3h

Sessió dedicada a la fase **de comunicació del negoci a futurs inversors**, fòrums d'inversió, possibles partners, accionistes i socis estratègics.

Es contemplaran dues eines bàsiques de relació del projecte/empresa amb el seu entorn: **resum executiu** i **"elevator pitch"** i els elements bàsics per tal de que resultin atractius per als inversors.

Objectiu: Conèixer els elements bàsics en la presentació de projectes en diferents fòrums (inversors, partners i empresa). Desenvolupar **habilitats** bàsiques en la generació de resums executius i presentacions sintetitzades.

GUIÓ DE RESUM EXECUTIU I GUIÓ D' "ELEVATOR PITCH"



Martín Vivancos és llicenciat en Publicitat i Relacions Públiques per la Universitat de Girona i en Educació Física per la Universitat de Barcelona. Va ampliar la seva formació amb diversos màsters, entre els quals destaquen el Postgrau en Màrqueting Estratègic i Operatiu de la Universitat Politècnica de Catalunya i el programa de Direcció de Màrqueting d'EADA. Va ser Director de Comunicacions del Consell de l'Esport de Catalunya i Gerent del Centre d'Esports de la mateixa institució.

Actualment és Director del Departament Acadèmic de Màrqueting d'EADA i de diversos programes, com el Màster Executiu en Màrqueting, i imparteix classes en Màrqueting Estratègic i Anàlisi del Consumidor.

MODUL 1



Ferran Núñez és Enginyer Tècnic en Telecomunicacions (esp. Sistemes Electrònics) i té la llicenciatura en Ciències de l'Activitat Física i l'Esport (INEFC) per la Universitat de Barcelona. Al 2008 va fer un MBA a EADA. Actualment, col·labora a EADA com a Professor Associat en programes oberts del Departament Acadèmic de Màrqueting (Direcció de Projectes i MBA, amb l'assignatura Creació d'Empresa) com a Director del Programa StartUp, així com en programes a mida per

empreses (In Company). Compagina la docència a EADA amb emprendre i amb la Consultoria en Estratègia de Negoci.

Anteriorment havia estat Responsable de l'Àrea Biomecànica i d'Operacions i de Relació amb el Client en el projecte MARES (projecte de NASA i ESA) de l'empresa *Nuevas Tecnologías Espaciales, S.A.* Igualment va ser el Responsable de Comunicació en la presentació als medis, a la comunitat científica internacional i a la NASA/ESA del projecte i els seus resultats.

Paral·lelament col·labora amb RIDGERBACK (empresa d'assessoria Biomèdica especialista en Biotecnologia i Sector Aeroespacial) en l'àmbit de les Operacions i Gestió d'Oportunitats a Espanya.

MODUL 2 i 3



Ed Weenk és llicenciat en Estudis Empresarials amb especialització en logística i innovació tecnològica per la Universitat d' Erasmus (Rotterdam) School of Management (Holanda). A més va realitzar un postgrau en Supply Chain per la Universitat Tècnica d'Eindhoven. Té àmplia experiència en la gestió de projectes, concretament de distribució i logística havent treballat durant diversos anys per a DHL/Danzas Solutions.

Des del 2004, Ed treballa com a consultor independent per a empreses com Mölnlycke Healthcare, Diversey, ALG, Airbus, Kodak o Tafibra. Ed és professor associat sènior a EADA per a les disciplines d'Operacions, Supply Chain Management, Direcció de Projectes i Emprenedoria. És autor del llibre *"El pase perfecto: lo que el directivo puede aprender del entrenador de futbol"* que ha estat publicat en holandès, castellà i anglès.

MODUL 4

MODUL 5

CALENDARI PROGRAMA: **START UP TRAINING 2014**

JUNY						
L	M	Mi	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30				EW, FN		

JULIOL						
L	M	Mi	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10 EW	11 FN	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

IDEA I OPORTUNITAT

MÀRQUETING

PROCESSOS

PRESENTACIÓ A INVERSORS

TUTORIES: 9h a 14h (1h per participant)

HORARI SESSIONS: 09h30 a 12h30

Què cal fer per participar?

Registra't com usuari a la Comunitat d'Innovació INNOBAIX

WWW.COMUNITATINNOVACIO.CAT

INNOBAIX
Comunitat d'innovació

Registra't a la nostra comunitat d'innovació

Primera connexió?
Crea un compte d'usuari

Correu electrònic

Contrasenya Mostra la contrasenya

Has oblidat la contrasenya?

Ingressar Mantenir-me connectat

Què és la comunitat d'innovació d'Innovaix?

INNOBAIX

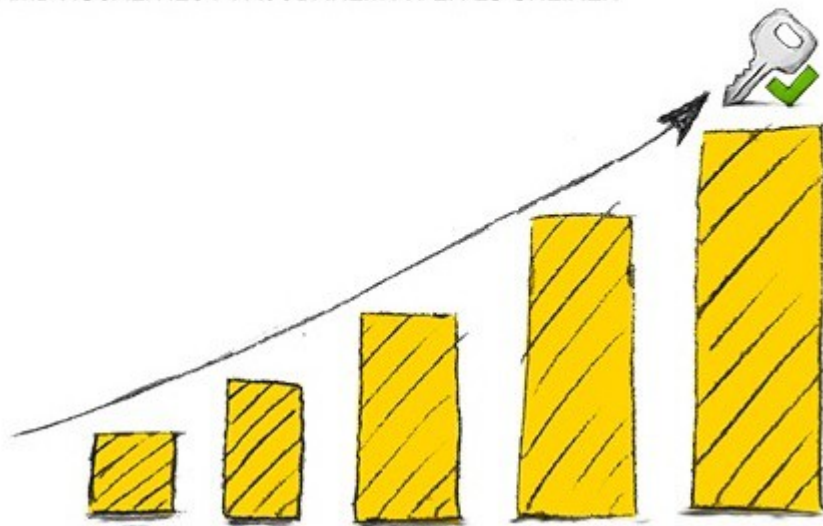
Proveït per [Induct](#) - Connectem Comunitats d'Innovació

Què cal fer per participar?

Una vegada registrat a la Comunitat d'Innovació, entra i dona d'alta el teu projecte.

COMPARTEIX EL TEU PROJECTE D'INNOVACIÓ

SI ETS EMPRESA I TENS UN PROJECTE INNOVADOR, COMPARTÉIX-LO
AMB NOSALTRES I T'AJUDAREM A FER-LO CRÉIXER



Què cal fer per participar?

Omple el formulari de Projecte. La descripció del teu projecte no serà visible per la resta d'usuaris de la Comunitat.

The screenshot shows the INNOBAIX website interface. At the top, there is a yellow navigation bar with the INNOBAIX logo and several menu items: 'Pàgina principal', 'La meva pàgina', 'Portafoli', 'Informació', 'Fòrums', and 'Admin'. Below the navigation bar, the main content area is titled 'Envia el teu projecte'. It contains a form with the following elements:

- A text input field for 'Títol del projecte:'.
- A dropdown menu for 'Tipus d'innovació:' with 'Startup Training' selected. The dropdown menu is open, showing options: 'Startup Training', 'Dona Geek Innova', 'Projectes d'innovació empresarial', and 'Startup Training'.
- A dropdown menu for 'La projecte és:' with '-- Selecciona de la llista--' selected.
- A rich text editor toolbar with buttons for Bold (B), Italic (I), Underline (U), Format, Font Color (A), Background Color (A), Text Color (I), Bulleted List, Numbered List, Link, Unlink, Image, Table, and Insert Link.

Important: al Tipus d'innovació sel.lecciona Startup Training.
Omple el qüestionari, són 10 preguntes i dona-li a enviar.

Què cal fer per participar?



A partir d'aquest moment, en menys de 48 hores, ens
possarem en contacte amb tu, per realitzar **una reunió
presencial i/o telèfonica**, i posteriorment confirmar-
te la participació al programa **START UP TRAINING**.

Si tens algun dubte pots contactar amb nosaltres al correu electrònic:

innobaix@innobaix.cat

Pots seguir-nos a:



[Facebook.com/Innobaix](https://www.facebook.com/Innobaix)
[Youtube.com/innobaixTv](https://www.youtube.com/innobaixTv)
[Twitter.com/innobaix](https://twitter.com/innobaix)