

Guia per omplir el resum executiu

*Categories Millor Projecte Emprenedor, Millor Iniciativa Empresarial,
Millor Projecte Innovador dins de l'Empresa*

IMPORTANT

No escrigueu més informació que la que permet deixar visible el quadre de text.

(0) CATEGORIA DEL PREMI A QUÈ OPTEU

Només heu de seleccionar una de les opcions.

(1) PRESENTACIÓ DEL PROJECTE

*Breu presentació **resum** del projecte, només amb el que considereu més il·lustratiu i destacat.*

(2) DADES DE CONTACTE

*De l'empresa i de la persona de contacte de l'equip promotor. El telèfon i correu electrònic que tingui **més directes** la persona de contacte, per agilitzar qualsevol gestió dels premis.*

(3) EQUIP PROMOTOR

***Nom** complet de cada integrant de l'equip promotor, **funció** principal que realitza i un element de **formació** i un altre d'**experiència** destacats (els més rellevants per al projecte i funció que realitza).*

(4) OPORTUNITAT DETECTADA

*Breu descripció de l'**oportunitat** que va donar lloc al projecte (per les categories Millor Projecte Emprenedor i Millor Projecte Innovador dins de l'Empresa) o a l'empresa (per la categoria Millor Iniciativa Empresarial).*

*Breu descripció del **sector(s)** on s'emmarca l'oportunitat, així com també de la principal **competència** identificada.*

(5) PRODUCTES O SERVEIS QUE OFERIU

Descriviu breument els productes o serveis **principals** que oferiu a través d'aquest projecte o empresa.

(6) SEGMENTS DE CLIENTS A QUI US DIRIGIU

Definiu els segments de clients (tipus de públic) a qui van dirigits els vostres productes o serveis. Si us dirigiu a **particulars**, podeu concretar un segment de clients a través del gènere, edat, zona geogràfica, nivell econòmic, comportament, etc.

Si us dirigiu a **empreses**, podeu definir el segment de clients pel tipus de sector, facturació de l'empresa, nombre de treballadors, etc.

Més info: <http://www.modeldenegociscope.cat/2015/04/21/segmentacio-de-clients-en-un-model-de-negoci/>

(7) BENEFICIS QUE APORTEU ALS CLIENTS

Els clients compren un producte o servei perquè els aporta alguns beneficis importants per a ells. Per exemple, quant a clients particulars, tindríem salut, tranquil litat, benestar, etc.; i quant a clients empreses, tindríem augment de vendes, reduir costos, etc.

Més info: <http://www.modeldenegociscope.cat/2015/04/24/beneficis-que-valoren-els-clients/>

Per què creieu que us compraran o per què us estan comprant aquests productes o serveis? Quins beneficis els aporten?

(8) MÀRQUETING I VENDES

Màrqueting: mitjans principals que utilitzeu a l'hora de comunicar, tant per informar dels vostres productes com per persuadir perquè els comprin.

Més info: <http://www.modeldenegociscope.cat/2015/04/28/marqueting-en-el-model-de-negoci/>

Vendes: canals de venda (interns i/o externs) que utilitzeu per fer les transaccions amb els clients finals.

Més info: <http://www.modeldenegociscope.cat/2015/04/30/canals-de-venda-en-el-model-de-negoci/>

Posicionament: elements (atributs) de posicionament i diferenciació que utilitzeu.

Més info: <http://www.modeldenegociscope.cat/2015/05/07/el-posicionament-en-el-model-de-negoci/>

(9) ECONOMIA I FINANCES

Descriviu com genereu **ingressos** a través d'aquests productes i serveis, és a dir, com cobreu o monetitzeu. Per exemple, a través de venda de producte, d'una quota de subscripció, de pagar en funció de l'ús, etc. Quin(s) **preu(s)** tenen els productes o serveis principals?

Indiqueu també quines són les **despeses** principals del projecte o empresa: el concepte i l'import aproximat. Agrupeu-les per separat en 3 tipus de despeses:

- les que seran una inversió inicial en començar el projecte: les 3 més importants.
- les que es produiran cada mes (encara que no vengueu): les 3 més importants.
- les despeses associades directament al producte: les 3 més importants.

Anoteu l'import total de la **inversió inicial** que requereix (o va requerir) el projecte i com la **financeu**.

Indiqueu una **projecció a 3 anys** vista del compte de resultats **simplificat** del projecte o empresa. Per exemple (*):

	2018	2019	2020
Ingressos	- €	- €	- €
Costos dels productes venuts	- €	- €	- €
Despeses comercials i admtives.	- €	- €	- €
Benefici net abans d'impostos	- €	- €	- €

(*) Podeu copiar i enganxar aquesta taula d'exemple i actualitzar-la amb els vostres imports.

(10) ESTRATÈGIA DE CREIXEMENT

Expliqueu **com ho fareu** per generar el creixement que heu indicat en la projecció a 3 anys vista de l'apartat anterior.

Quins **vectors de creixement** utilitzareu? Ampliació de segments de clients, augment del tiquet mitjà per client, per zona geogràfica, nous productes o serveis (o variants dels inicials), canals de venda externs, etc.

I **com i per què** apostareu per aquests vectors?

(11) OCUPACIÓ, CONCILIACIÓ I RSE

Detalleu l'ocupació prevista que es generarà en els propers tres anys.

Describeu quines mesures de conciliació familiar es consideraran per facilitar el clima laboral.

Expliqueu com afrontarà l'empresa els reptes de la responsabilitat social corporativa en els seus diversos àmbits: mediambiental, social, territori, solidari, laboral, energètic, etc.

(12) INNOVACIÓ QUE APORTEU

Quines innovacions aporta el vostre projecte o empresa?

Aquí teniu informació sobre tipus d'innovacions:

- **PRODUCTE:**
 - *Quins elements innovadors té el vostre producte o servei que no tinguin els altres?*
 - *Heu creat un nou producte o servei no existents al territori?*
 - *Aplicació de millores en productes i serveis ja existents (materials, forma de produir-lo, manera de distribuir-lo, persones que el venen, etc.). Quines innovacions aporten?*
 - *Detalleu també com s'aplicaran les tecnologies d'informació i les comunicacions en la idea que presenteu.*
- **PROCESSOS:** *el procés de fabricació o el procés de servei tindrà alguna cosa d'innovador?*
- **MÀRQUETING:** *utilitzareu alguna estratègia de màrqueting o vendes innovadora, diferents a les que s'utilitzen habitualment en el sector al qual us dediqueu?*
- **MODEL DE NEGOCI:** *hi ha elements innovadors en com l'empresa es guanyarà la vida (organització, ingressos, aliances, etc.)?*

ALGUN DUBTE?

Escriu-nos un correu electrònic a serveiempresa@caldesdemontbui.cat