

1

Emprenedor i idea empenedora

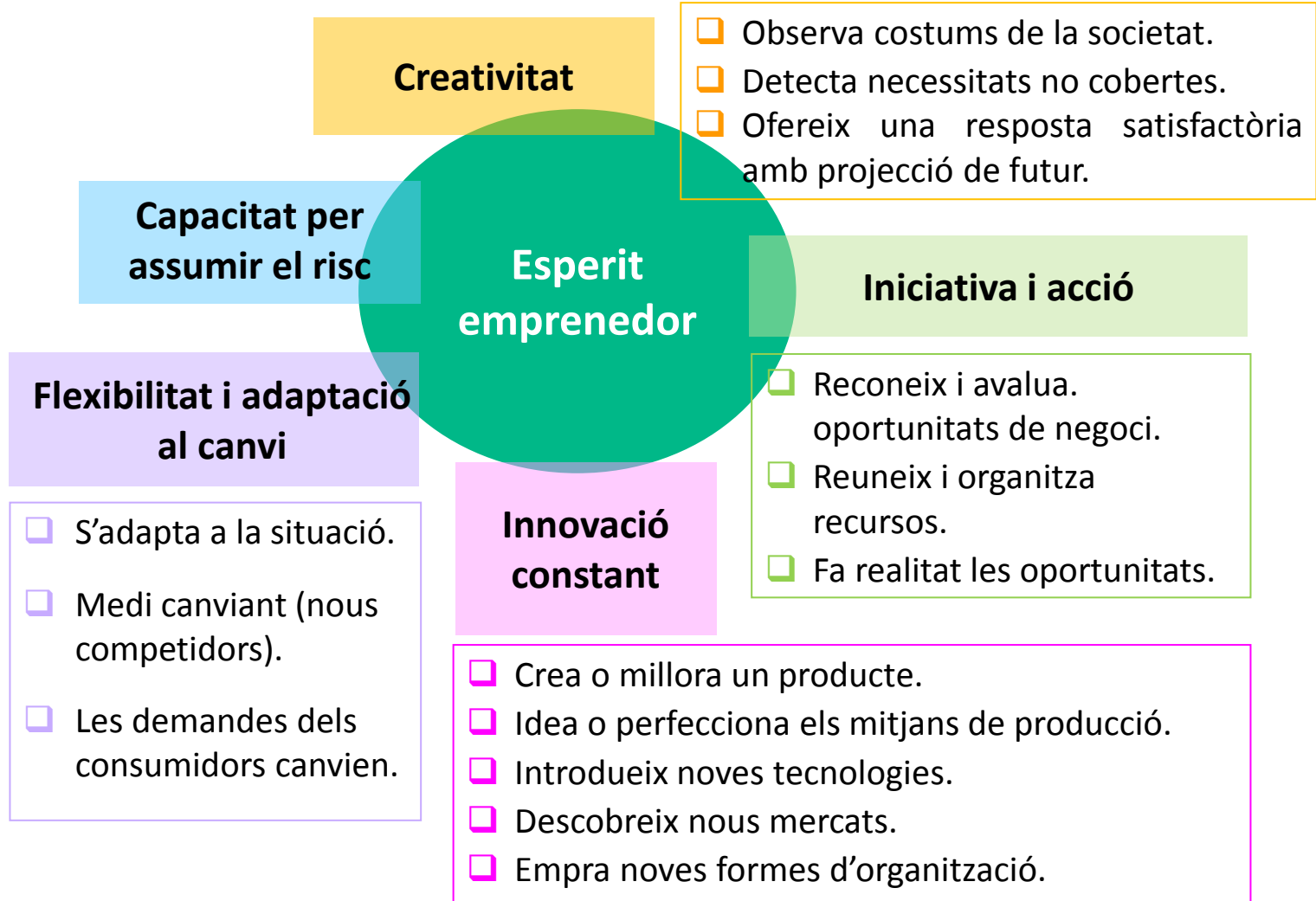


1. [L'emprenedor](#)
 2. [Qualitats empenedores](#)
 3. [L'intraprenedor](#)
 4. [El risc empenesarial](#)
 5. [El valor social d'empenendre](#)
 6. [La idea empenedora](#)
 7. [Treballa i formula la teva idea](#)
- [Organitzo les meves idees](#)

1

Emprenedor i idea empenedora

1. L'empenedor



1

Emprenedor i idea empenedora

1. L'empenedor



L'empenedor

Ofereix un valor afegit a la societat

Inicia una acció creativa i innovadora, la qual cosa generalment implica acceptar un risc.

Empresari

És la persona que crea i dirigeix una empresa.

Pensa allò que ningú més ha pensat!

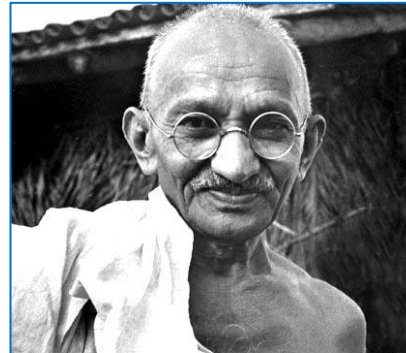


Veu allò que tots els altres no han vist!

Fa allò que ningú més ha fet!

Emprenedor

Empresari



«Tu has de ser el canvi que desitges veure en el món».

«La millor manera de trobar-te a tu mateix, és perdre't a ajudar els altres».

Emprenedor i idea emprenedora

2. Qualitats emprenedores

2.1. Qualitats personals

Qualitats personals

Iniciativa.

Autonomia.

Creativitat.

Innovació.

Visió de futur.

Confiança en un mateix.

Tenacitat.

Responsabilitat.

Autodisciplina.

Sentit crític.

Motivació d'assoliment.

Curiositat.

Flexibilitat.

Proactivitat.

Capacitat per assumir riscos.

Tolerància a la frustració i a la incertesa.

Habilitats socials i de direcció

Habilitat comunicativa

Assertivitat

Habilitat negociadora

Lideratge

Esperit d'equip

Actituds de cooperació



Les qualitats de l'emprenedor es poden desenvolupar en diversos àmbits de la vida i en diferents ambients laborals, com a:

- treballador per compte d'altri
- funcionari

L'intraprenedor

És el qui treballa per compte d'altri en una empresa, desenvolupa i duu a terme projectes d'altres, amb el mateix esperit d'innovació, creativitat i autonomia que si fossin propis.

EXEMPLE

Katalin Karikó



EXEMPLE

L'invent del Post-it®



Arriben els intraprenedors:

http://bit.ly/lleganlos_intraemprenedores



El risc

L'activitat emprenedora es desenvolupa en un entorn impredecible, en el qual juguen múltiples factors interns i externs a l'organització que no sempre es poden controlar.



Com més gran sigui la possible pèrdua



Més gran serà el risc

Els components del risc empresarial són:



Una situació d'incertesa.

Diversos escenaris o situacions futures possibles (hi entra en joc la probabilitat).

La possibilitat d'obtenir beneficis o d'incórrer en pèrdues.

Una necessitat d'elecció.

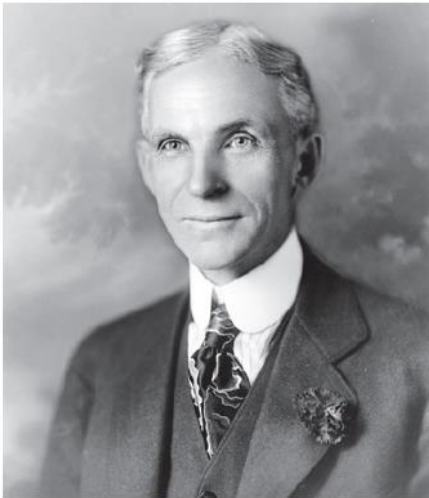
El risc com una
vivència personal



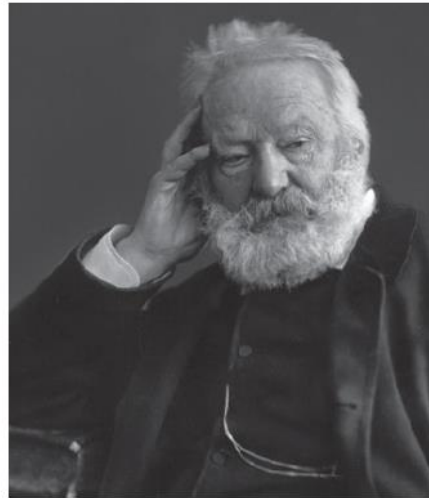
Edurne Pasaban

Com es pot fer front al risc:

- Identificar i analitzar els riscos als quals s'ha de fer front.
- Preparar les estratègies adequades.
- Prendre les mesures necessàries per minimitzar les dificultats.



Henry Ford.



Víctor Hugo.



Nelson Mandela.



L'empresa és útil per a la societat:

- **Identifica les necessitats de la societat i ofereix un bé o servei que les atengui de manera satisfactòria.**
- **Contribueix al progrés tecnològic i al benestar social**, perquè identifica i cobreix les necessitats de la societat, amb productes que van millorant amb el temps.
- **Contracta treballadors i crea ocupació.**
- **Crea i redistribueix riquesa.**



En remunerar els treballadors contractats, augmenta el seu poder adquisitiu i permet que puguin consumir més i millors productes. Així s'aconsegueix un augment de la riquesa col·lectiva, i contribueix al desenvolupament de l'entorn en el qual s'ubica.

Emprenedor i idea emprenedora

5. El valor social d'emprendre

5.1. Empresari i societat. Ètica empresarial

Per a una empresa socialment responsable, l'objectiu serà assolir la rendibilitat econòmica d'una manera sostenible i en harmonia amb el medi natural i social.

Una empresa sostenible és capaç d'aconseguir:

- Un procés productiu menys agressiu amb el **medi ambient**, net i ecològic.
- Unes **condicions laborals dignes** per als seus treballadors.
- Una contribució al **desenvolupament i al benefici social del seu entorn**.

EXEMPLE

Isabel Fernández



Triple corona, empresària i impulsora d'un projecte de judo per a nens autistes

EXEMPLE

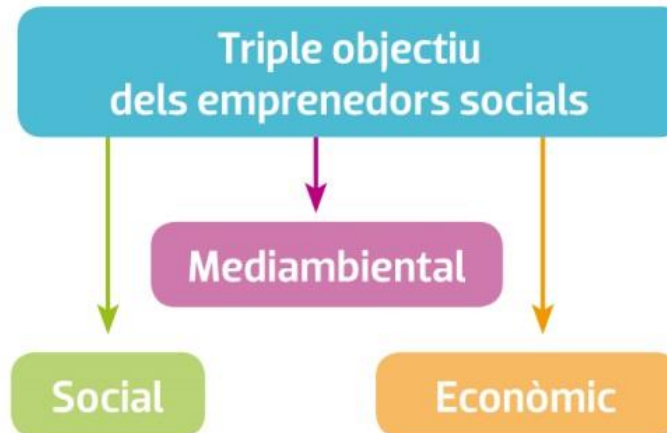
Protecció del medi ambient

Els bons d'impacte social, també coneguts com a *contractes de pagament-per-èxit* i *Social Impact Bonds*



Emprenedors socials

- Són els qui creen una empresa per solucionar un problema social existent, de manera rendible i sostinguda en el temps.
- Descobreixen una oportunitat de negoci que contribueix a millorar la societat; transformen una realitat social.



Emprenedor i idea emprenedora

5. El valor social d'emprendre

5.2. Els emprenedors socials

El **principal objectiu** de l'emprenedor social no és obtenir la màxima rendibilitat econòmica, sinó generar beneficis per **impulsar els seus objectius socials o mediambientals**.

L'emprenedor social es caracteritza per:

- Un projecte amb un fi social.
- Innovació i capacitat per transformar la realitat.
- Plantejar un model de negoci ètic i sostenible.
- Reinvertir el benefici que obté per aconseguir un producte cada vegada millor i més barat.

EXEMPLE

Mine Kafon, una pilota que salva vides:

<https://bit.ly/BalónSalvaVidas>,

<https://bit.ly/BolaDesmina>

EXEMPLE

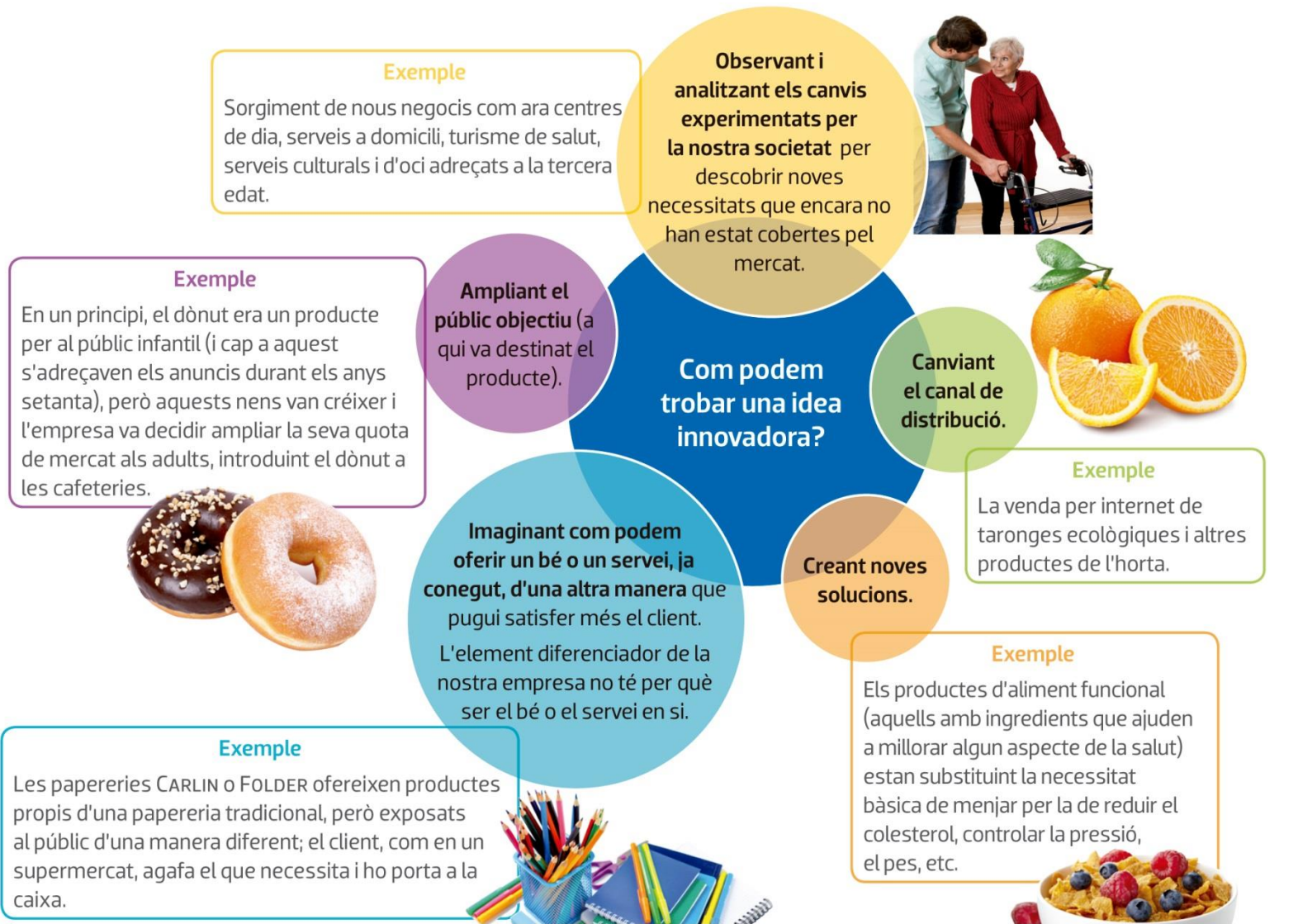
Muhammad Yunus,
premi Nobel de la Pau



Emprenedor i idea emprendedora

6. La idea emprendedora

6.1. Com podem trobar una idea innovadora?





Tipus d'innovació

Innovació de producte

Es produeix quan apareix un nou bé o servei en el mercat o quan se n'han millorat de manera significativa les propietats, la manera d'utilitzar-se, les característiques tècniques, els components o els materials.

Innovació de procés

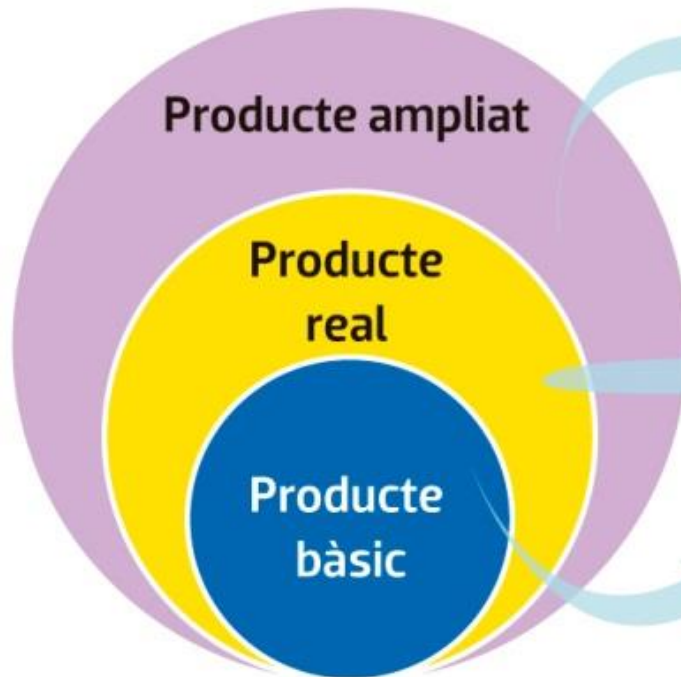
Consisteix a utilitzar processos de fabricació nous o millorats, logística o distribució dels productes. El que experimenta una millora significativa no és el producte en si, sinó la manera d'obtenir-lo.

Innovació en organització

Canvis en les pràctiques i procediments de l'empresa amb la finalitat de millorar-ne els resultats i incrementar-ne la productivitat.

Innovació de màrqueting

Utilització d'un mètode de comercialització no emprat abans en l'empresa, que pot consistir en canvis de disseny, envasament, posicionament, promoció o tarifació, i l'objectiu del qual sempre serà incrementar-ne les vendes.



Els atributs extrínsecs al producte que augmenten la seva utilitat i proporcionen un valor afegit: servei postvenda, garantia, finançament, lliurament i servei a domicili, etc.

Les característiques del producte que permeten que compleixi la seva funció bàsica: disseny, envàs, imatge de marca, nivell de qualitat...

Els atributs essencials del producte i la necessitat bàsica que satisfà.

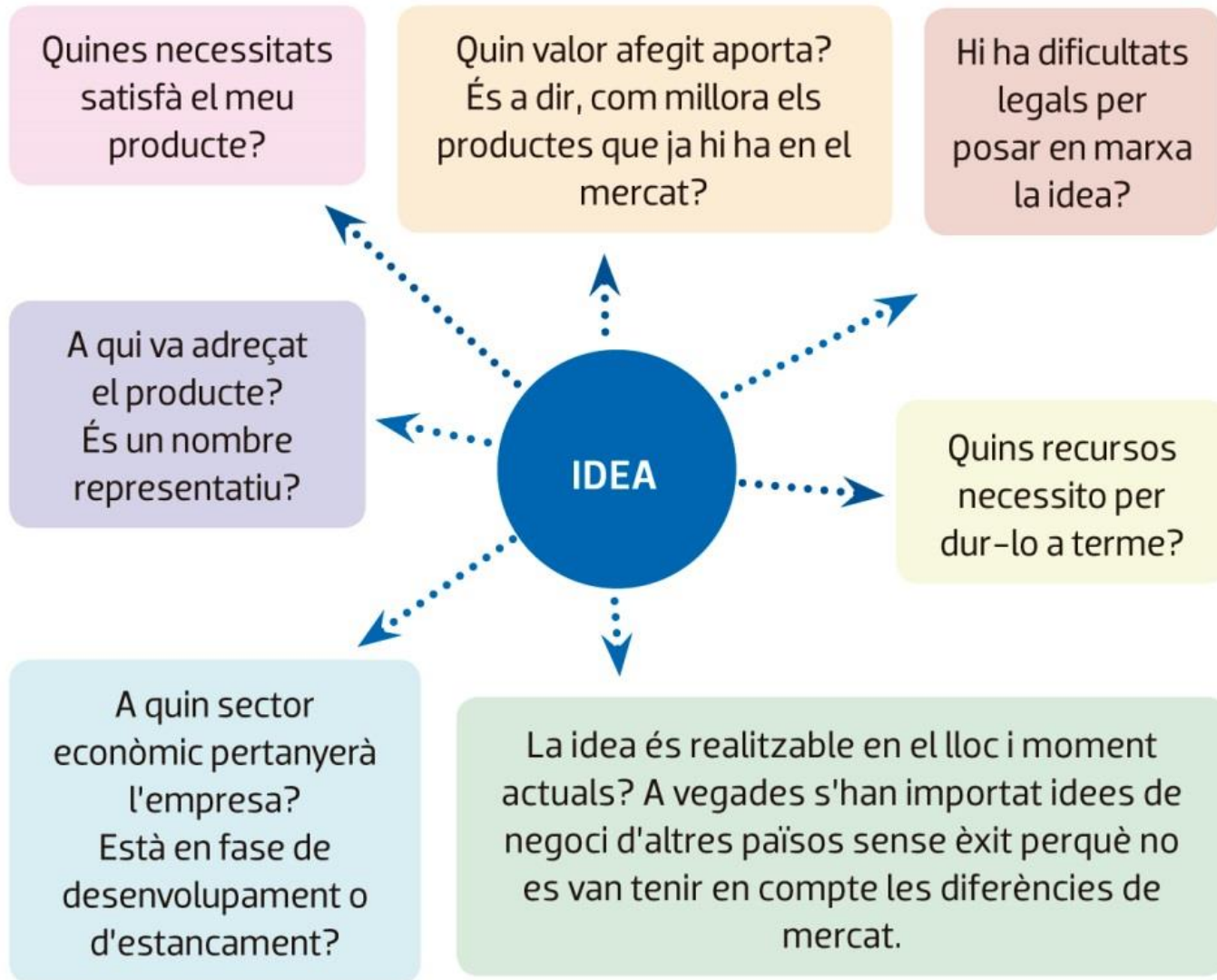
EXEMPLE

El cas del rellotge

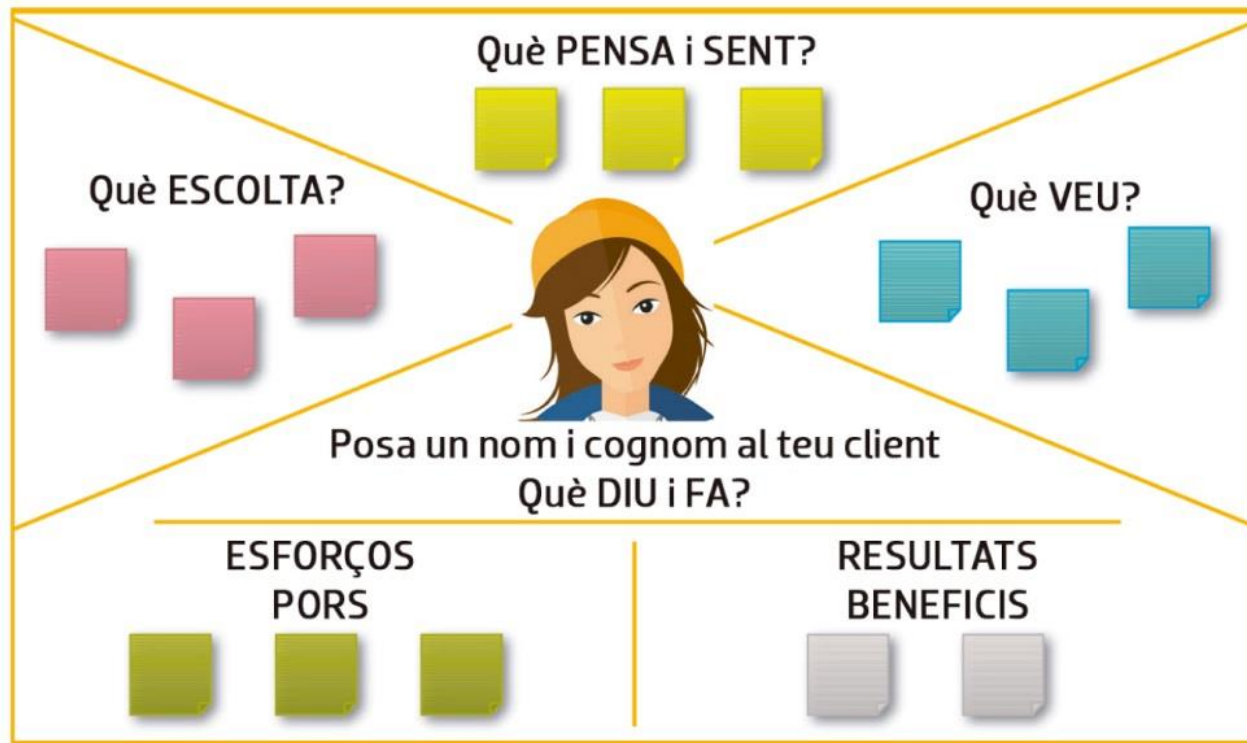
1

Emprenedor i idea emprendedora

7. Treballa i formula la teva idea



És una eina que ens ajuda a posar-nos en el lloc del nostre client.
Permet entendre el client tenint en compte el seu entorn.



Emprenedor i idea emprendedora

7. Treballa i formula la teva idea

7.2. Tècniques per estimular la creació d'idees

1. La pluja d'idees o *brainstorming*

Etapes

1. Elecció del tema

2. El coordinador selecciona les millors idees i canalitza el debat dins d'un temps prudent que fixa el mateix grup

3. Es treballen les idees, fins a assolir un punt de decisió

2. El pensament lateral (Edward de Bono)

Tècnica de l'escapament

Es nega o es cancel·la una característica del producte o de l'assumpte a resoldre

Exemple: què passaria si eliminéssim l'etiqueta del preu en cada producte?

EXEMPLE

Banksy: *Girl with balloon – Love in the bin*

http://bit.ly/Banksy_Girlwithballoon



Emprenedor i idea emprenedora

7. Treballa i formula la teva idea

7.2. Tècniques per estimular la creació d'idees

3. El llistat d'atributs

És **adequat per** generar nous productes o millorar els existents.

S'elabora una **taula** amb tres columnes:

- A la 1a, s'hi indiquen els components del bé o servei objecte d'estudi.
- A la columna següent, s'hi anoten els atributs de cada component.
- A l'última, noves idees que permetin canviar o millorar cada atribut.

Components	Atributs	Idees

1

Emprenedor i idea emprendedora

7. Treballa i formula la teva idea

7.3. L'*storytelling* o relat de marca

- ❑ És necessari saber comunicar la idea i convèncer el mercat.
- ❑ Un empenedor ha d'explicar a diversos grups en què consisteix el seu projecte.



Emprenedor i idea emprenedora

7. Treballa i formula la teva idea

7.3. L'*storytelling* o relat de marca

L'*storytelling* o relat de marca

- ❑ Ajuda a narrar històries d'una manera visual i atractiva. Una història és fàcil de recordar i de transmetre en plasmar una seqüència de fets.
- ❑ L'*storytelling* s'aplica en l'àmbit empresarial per explicar una història relacionada amb la companyia, els seus fundadors o el seu producte, que generi una connexió emocional amb els clients.
- ❑ Tracta d'empatitzar amb el client, connectar amb l'audiència, apel·lant al seu costat emocional.

Maya Angelou: «Sabem que la gent oblidarà allò que vas dir, oblidarà allò que vas fer, però mai oblidarà allò que els vas fer sentir».



EXEMPLE

Oradors convincents:

- Juli Cèsar
- El conte de *Les mil i una nits*



1

Emprenedor i idea emprenedora

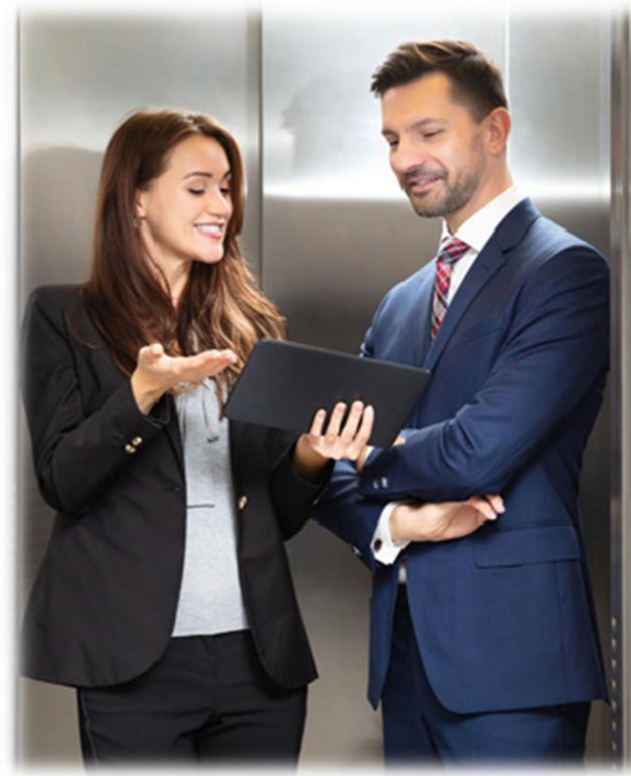
7. Treballa i formula la teva idea

7.4. Elevator pitch

Imagina que has de despertar l'interès del teu interlocutor en el temps que dura un viatge en ascensor: 2 minuts!

Exemple:

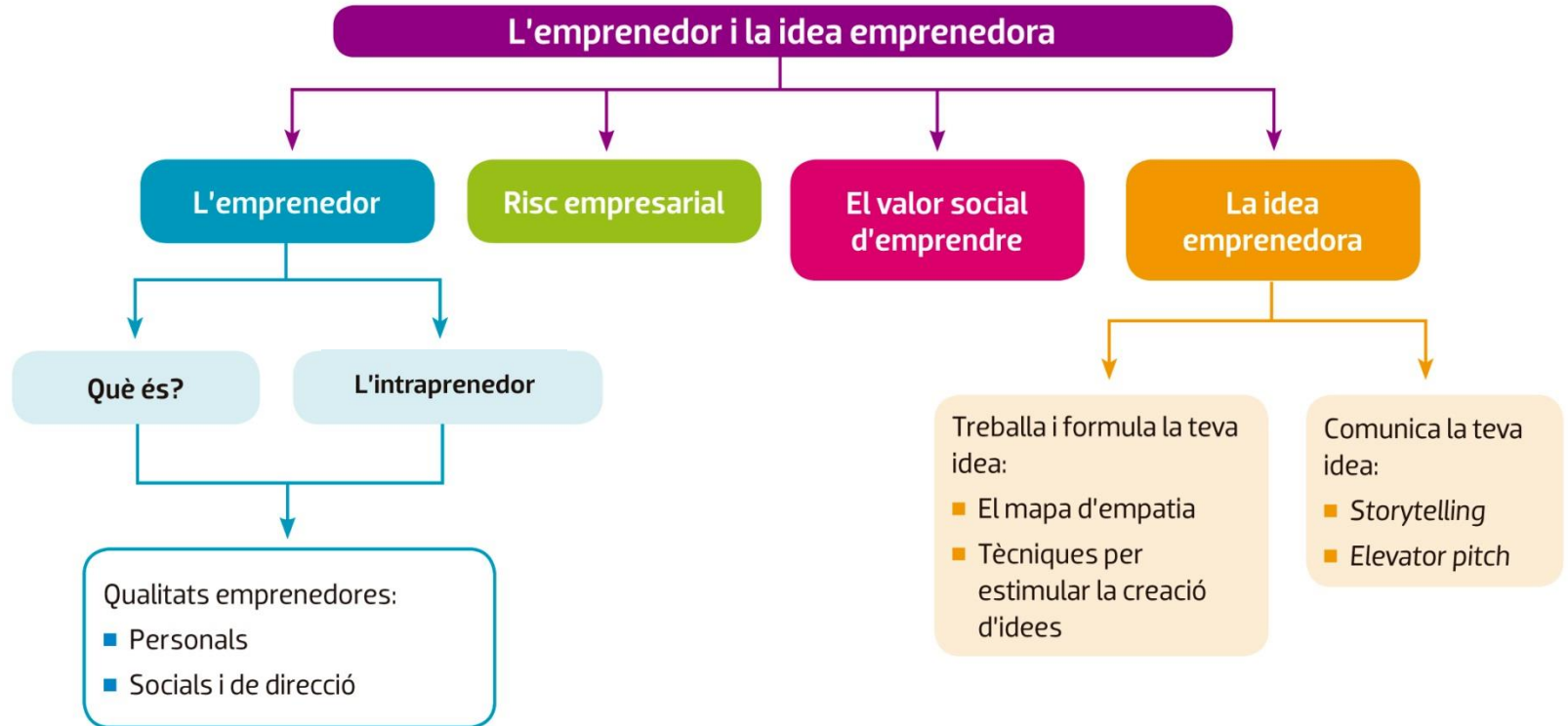
http://bit.ly/ejemplo_elevatorpitch



L'elevator pitch és un discurs breu, concís i efectiu a través del qual es presenta un projecte empresarial en menys temps del que dura un trajecte d'ascensor.

Emprenedor i idea empenedora

Organitzo les meves idees



http://bit.ly/emprenedores_naming



Discurs que va pronunciar Steve Jobs en la cerimònia de graduació de la Universitat de Stanford el 12 de juny de 2005: <http://bit.ly/DiscursodeSteveJobs>