

GRADO EN TURISMO Y GESTIÓN DEL OCIO

6138 - CREACIÓN DE EMPRESAS EN EL ÁMBITO TURÍSTICO

Información general

- Tipo de asignatura : Obligatoria
- Coordinador : Alex Araujo Battle
- Curso: Tercero
- Trimestre: Primero
- Créditos: 4
- Profesorado:
 - Màrian Buil Fabregà <mbuil@tecnocampus.cat>

Idiomas de impartición

- Catalán

Competencias que se trabajan

Básica

- B4_ Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
- B5_ Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

Específica

- E6_ Evaluar los potenciales turísticos y el análisis prospectivo de su explotación a través de modelos de gestión innovadores

General

- G3_ Ser capaz de innovar desarrollando una actitud abierta frente al cambio y estar dispuestos a re-evaluar los viejos modelos mentales que limitan el pensamiento
- G4_ Integrar los valores de la justicia social, la igualdad entre hombres y mujeres, la igualdad de oportunidades para todos y especialmente para las personas con discapacidad, de manera que los estudios de Administración de Empresas y Gestión de la Innovación contribuyan a formar ciudadanos y ciudadanas para una sociedad justa, democrática y basada en la cultura del diálogo y de la paz

Transversal

- T2_ Mostrar disposición para conocer nuevas culturas, experimentar nuevas metodologías y fomentar el intercambio internacional

Descripción

L'objectiu general de l'assignatura és generar noves idees de negoci o línies de negoci innovadores i plantejar el seu model de negoci. El segon objectiu és crear un MVP (Producte mínim viable) del producte / servei i es testejarà al mercat

Resultados de aprendizaje

- Cercar, analitzar i avaluar oportunitats que poden ser transformades en negocis viables.
- Desenvolupar de manera creativa processos innovadors i de dissenyar nous conceptes de negocis i / o productes.
- Crear un Business Plan sòlid i innovador
- Crear un MVP (Producte mínim viable) del producte / servei i es testejarà al mercat

Metodología de trabajo

Aprentatge dirigit

MD5. Seminaris: Format presencial en petits grups de treball (entre 14 i 40).

Són sessions lligades a les sessions presencials de l'assignatura que permeten oferir una perspectiva pràctica de l'assignatura i en la qual la participació de l'estudiant és clau.

MD7. Estudi de casos: Dinàmica que parteix de l'estudi d'un cas, que serveix per contextualitzar a l'estudiant en una situació en concret, el professor pot proposar diferents activitats, tant a nivell individual com en grup, entre els seus estudiants.

Sessions teòriques

MD1. Classe magistral: Sessions de classe expositives basades en l'explicació del professor en la qual assisteixen tots els estudiants matriculats en l'assignatura

Aprentatge autònom

MD9. Resolució d'exercicis i problemes: Activitat no presencial dedicada a la resolució d'exercicis pràctics a partir de les dades subministrades pel professor

Contenidos

TEMA 1: IDEA DE NEGOCI VS OPORTUNITAT DE NEGOCI

- 1.1. Generació d'idees de negoci
- 1.2. Anàlisi de la competència
- 1.3. Segment de clients
- 1.4. Proposta de valor i grau d'innovació

TEMA 2: INVESTIGACIÓ DE MERCAT I MÈTODES DE RECOLLIDA D'INFORMACIÓ.

- 2.1 Mètodes d'investigació per al dimensionament del mercat per a una startup
- 2.2 L'observació estructurada del teu projecte
- 2.3 El qüestionari com a instrument de dimensionament

TEMA 3: LEAN STARTUP METHODOLOGY

- 3.1 El model de validació del client
- 3.2 Agile Development
- 3.3 El producte mínim viable

TEMA 4: INTRODUCCIÓ A LA PREPARACIÓ D'UN BUSINESS PLAN

- 4.1 Objectius del Business Plan
- 4.2 Crear un Business Plan Atractiu. Per a qui?
- 4.3 Components genèrics: El Resum Executiu
- 4.4 Components genèrics: Descripció de l'Empresa

TEMA 5: PLA DE MÀRQUETING

- 5.1 Objectius del Pla de Màrqueting
- 5.2 El Pla de Màrqueting
- 5.3 El pla de venda: supòsits i repercussions

5.4 Exemple d'un Pla de màrqueting

TEMA 6: PLA D'OPERACIONS I PROCESSOS

6.1 Objectius del Pla d'Operacions

6.2 Planificar la tecnologia

6.3 Proveïdors i Distribuïdors

6.4 Servei al client

6.5 Mètode Lean en Operacions

6.6 Exemple d'operacions en diferents sectors tecnològics

TEMA 7: MÈTRIQUES PER A MÀRQUETING I OPERACIONS

7.1 Mètriques per a negocis en línia

7.2 Mètriques enfocades al màrqueting

7.3 Mètriques enfocades a operacions

7.4 Les principals mètriques del teu projecte

TEMA 8: PLA ECONÒMIC I FINANCER

8.1 Objectius del pla Econòmic i Financer

8.2 El Compte d'explotació: Exemple + exercici

8.3 El Balanç de situació: Exemple + exercici

8.4. Els fluxos de caixa (operacions + inversions + finançament)

TEMA 9: MÈTODES DE FINANÇAMENT D'UNA STARTUP

9.1 El capital risc (Business Angels i Venture Capitalist)

9.2 Finançament Públic

9.3 Quina és la millor finançament per a la meva empresa?

Actividades de aprendizaje

Seminaris de treball en grups amb l'objectiu d'innovar utilitzant la metodologia "Flip the Class" Sessions de treball utilitzant eines típiques de la creació d'empreses (empathy map, etc.) .

Debat i presentacions sobre l'evolució del projectes.

Classe magistral: Sessions de classe expositives basades en l'explicació del professor en la qual assisteixen tots els estudiants matriculats a l'assignatura.

Estudi de casos: Dinàmica que parteix de l'estudi d'un cas, que serveix per contextualitzar l'estudiant en una situació en concret, el professor pot proposar diferents activitats, tant a nivell individual com en grup, entre els seus estudiants

Resolució d'exercicis i problemes: Activitat no presencial dedicada a la resolució d'exercicis pràctics a partir de les dades subministrades pel professor.

Sistema de evaluación

- Avaluació contínua 40%
- Exam 40%
- Presentacions 20%

L'examen final de trimestre suposa el 40% de la nota i podrà estar format tant per part teòric, tipus test o anàlisi de casos d'empreses. Es necessita una nota mínima de 5 sobre 10 per aprovar. En recuperació només es podrà realitzar l'examen final que computarà el 40% de la qualificació final, ja que es conservaran les notes de les activitats. Un alumne que no s'hagi presentat a la primera convocatòria NO es pot presentar a la recuperació

Recursos

Básicos

Audiovisuales

- The Successful Business Plan: Secrets and Strategies by R. Abrams and E. Kleiner (2010)

Bibliografías

- Emprendedor de Éxito. Rafael Alcaraz Rodriguez (2011)