

## GRAU EN MÀRQUETING I COMUNITATS DIGITALS

### 501332 - CREACIÓ D'EMPRESES INNOVADORES

#### Informació general

- Curs acadèmic 2024/25
- Curs: Quart
- Trimestre: Primer
- Nombre de crèdits: 6
- Professorat:
  - Alexandra Masó Llorente <[amaso@tecnocampus.cat](mailto:amaso@tecnocampus.cat)>
  - Albert Rof Bertrams <[arof@tecnocampus.cat](mailto:arof@tecnocampus.cat)>

#### Llengües de docència

- Català

#### Presentació de l'assignatura

L'objectiu general de l'assignatura és generar noves idees de negoci o línies de negoci innovadores i plantejar el seu model de negoci.

#### Competències/Resultats d'aprenentatge

##### Bàsica

- CB4. Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.

##### Específica

- CE1. Reconèixer l'entorn en què opera l'organització, el funcionament de l'empresa i les seves àrees funcionals i els instruments d'anàlisi.
- CE8. Sintetitzar idees per convertir-les en negocis factibles i rendibles entenent el mercat actual.
- CE11. Aplicar els coneixements per emprendre projectes de negocis que permetin la creació de noves empreses o la millora de les ja existents, aplicant idees innovadores i creatives.
- CE15. Reunir i interpretar dades significatives per a emetre judicis que incloguin una reflexió sobre temes rellevants d'àmbit empresarial i ser capaç d'elaborar un document que permeti transmetre informació o una proposta empresarial innovadora.
- CE7. Gestionar oportuna i convenientment els recursos disponibles en els ambients de treball en els que toqui dirigir.

##### General

- CG1. Ser capaç de treballar en equip, participant activament en les tasques i negociant davant opinions discrepants fins arribar a posicions de consens, adquirint així l'habilitat per aprendre conjuntament amb altres membres de l'equip i crear nous coneixements.

CG2. Ser capaç d'innovar desenvolupant una actitud oberta davant el canvi i estar disposats a re-avaluar els vells models mentals que limiten el pensament.

## Transversal

- CT3. Mostrar habilitats emprenedores de lideratge i direcció, que reforcin la confiança personal i redueixin l'aversion al risc.

No definides

## Continguts

---

### TEMA 1: IDEA DE NEGOCI VS OPORTUNITAT DE NEGOCI

- 1.1 Generació d'idees de negoci, tendències i sostenibilitat
- 1.2 Eines per l'anàlisi del mercat: competència i segments de clients
- 1.3 Proposta de valor i MVP

### TEMA 2: INTRODUCCIÓ A LA PREPARACIÓ D'UN BUSINESS PLAN

- 2.1 Objectius del Business Plan
- 2.2 Crear un Business Plan Atractiu. Per a qui?
- 2.3 Components genèrics: El Resum Executiu
- 2.4 Components genèrics: Descripció de l'Empresa

### TEMA 3: PLA DE MÀRQUETING

- 3.1 El Pla de Màrqueting desde la perspectiva del cliente (4C's)
- 3.2 El pressupost de màrqueting
- 3.3 El pla de vendes
- 3.4 KPI i Mètriques de màrqueting

### TEMA 4: PLA D'OPERACIONS I PROCESSOS

- 4.1 Estratègia operativa
- 4.2 Cadena de subministrament
- 4.3 Macro i micro processos
- 4.4 El pressupost d'operacions
- 4.5 KPI i Mètriques d'operacions

### TEMA 5 : PLA D'ORGANITZACIÓ

1. Organigrama
2. Llocs de treball i funcions
3. Política retributiva
4. Valoració econòmica del pla de recursos humans

### TEMA 6: PLA JURIDICO-FISCAL

- 6.1 Formes jurídiques
- 6.2 Tràmits per la constitució de l'empresa
- 6.3 Normativa general i específica del negoci

### TEMA 7: PLA ECONÒMIC I FINANCER

- 7.1 Objectius del pla Econòmic i Financer
- 7.2 El Compte d'explotació
- 7.3 El Balanç de situació
- 7.4. Els fluxos de caixa (operacions + inversions + finançament)

### TEMA 8: MÈTODES DE FINANÇAMENT D'UNA STARTUP

- 8.1 El capital risc (Business Angels i Venture Capitalist)

8.2 Finançament Públic

8.3 Quina és la millor finançament per a la meua empresa?

### TEMA 9: COMUNICACIÓ DE PROJECTES EMPRENEDORS

9.1 Consells per una bona comunicació

9.2 Eines per una presentació efectiva

9.3 Pràctica de comunicació

## Objectius de Desenvolupament Sostenible

---

- 08 - Treball digne i creixement econòmic
- 04 - Educació de qualitat
- 09 - Indústria, Innovació i Infraestructures

## Sistema d'avaluació i qualificació

---

| Avaluació   | Percentatge |
|---|-------------|
| SE2. Treballs individuals i/o en grup: entregues puntuals. Contingut complet i ajustat al sol.licitat. Qualitat en la presentació | 50%         |
| SE 3. Exposicions: Distribució equitativa dels temes a presentar entre els membres de l'equip                                     | 20%         |
| SE4. Examen : De desenvolupament d'idees aplicat a conceptes apresos  | 30%         |

L'examen final de trimestre suposa el 30% de la nota i podrà estar format tant per part teòric, tipus test o anàlisi de casos d'empreses.

Es necessita tenir entregades i puntuades totes les activitats del trimestre per poder presentar-se a l'examen.

Es necessita una nota mínima de 5 sobre 10 per aprovar l'examen i l'assignatura.

A la recuperació només es podrà realitzar l'examen final que computarà el 30% de la qualificació final, ja que es conservaran les notes de les activitats realitzades durant el trimestre.

Un alumne que no s'hagi presentat a la primera convocatòria NO es pot presentar a la recuperació.