

1R BATX · EEAE1 · UNITAT 8

De l'oportunitat al model de negoci

Oportunitat i idea, missió, visió i valors, llenç del model de negoci, pivot i propietat industrial i intel·lectual

8

PER COMENÇAR

En aquesta unitat aprendràs a...



Detectar una oportunitat a partir d'una necessitat real i formular-la com una idea que es pugui provar.



Definir la missió, la visió i els valors d'un projecte i comprovar si són coherents amb el que fa.



Descriure un model de negoci amb el llenç: proposta de valor, segments, canals, ingressos i costos, i calcular quant pot aportar cada segment.



Explicar què és un pivot, decidir-lo amb dades i evitar el biaix del cost enfonsat.



Distingir les maneres de protegir una idea, un producte i una marca, i quant dura cada protecció segons la norma.

SITUACIÓ DE PARTIDA · CAS FICTICI

Una situació de partida



És març a l'Institut Joan Robinson. El projecte «Repte 2030» ja té una idea i un equip que s'ha après a equivocar-se. Ara l'Alex, l'Andrea, en Mario i en Carlos Alberto han de decidir si la seva idea resol de debò una necessitat i com la convertiran en un projecte que es pugui explicar en una pàgina. La Ruth els ha deixat una pregunta curta: què canviaríeu si els fets us diguessin que us heu equivocat de rumb?

❓ Quin problema del teu barri o del teu poble t'agradaria resoldre? Qui el pateix, i com ho saps?

❓ Coneixes alguna empresa o entitat que expliqui per què existeix i què vol ser d'aquí a uns anys? Com ho diu?

❓ Has seguit mai amb una cosa només perquè ja hi havies dedicat temps o diners, tot i que no anava bé? Què en vas pensar?

MAPA DE LA UNITAT

Què veurem

- **8.1** Detectar una oportunitat i formular una idea
- **8.2** Missió, visió i valors del projecte
- **8.3** El llenç del model de negoci: proposta de valor i segments
- **8.4** El pivot: canviar de rumb amb dades
- **8.5** Drets de propietat sobre idees, productes i marca

Tres proves per a una idea

🔍

Real

El problema existeix: hi ha qui el pateix.

❤️

Desitjable

La gent vol la solució.

🧰

Viable

Es pot fer amb els recursos que tenim i cobrint els costos.

CLAVE

Fórmula: «Ajudem [a qui] a resoldre [quin problema] amb [quin servei], de manera diferent perquè [què hi aporta]». Si només en compleix una, és una **intuïció**, no una oportunitat.

Oportunitat o moda



Oportunitat

- Respon a una necessitat estable
- Existia fa cinc anys i existirà d'aquí a cinc anys
- Hi ha una raó pel qual és un bon moment

VS



Moda

- Tendència passatgera
- Molts es fixen en el mateix producte
- Si només hi ha «perquè m'agrada», falta experiència a l'equip

CLAVE

Contra el **biaix de confirmació**: busca qui pot dir que no i escriu què hauria de passar perquè la idea fos dolenta.

Començar projectes és habitual

Empreses nascudes sobre el total d'actives (%).



Font: Eurostat, demografia d'empreses per mida i activitat, bd_size (consulta: 11/2026).

CLAVE

A Espanya van néixer **334.789 empreses** el 2024 i 301.406 el 2022. Una taxa més alta no és millor per si sola: depèn de si duren.

Missió, visió i valors

ELEMENT	PREGUNTA	EXEMPLE
Missió	Què fem, per a qui i per què?	Reparem objectes quotidians per a veïns del barri perquè durin més i costin menys
Visió	On volem ser d'aquí a uns anys?	Ser el taller de referència del barri on la reparació és la primera opció
Valors	Com treballem i decidim?	Transparència en els preus, cura dels materials, ajuda mútua

CLAVE

Una bona missió és **concreta i verificable**: «reparem en 48 hores i expliquem el cost abans» sí; «volem ser els millors» no.

Quin segment aporta més?

SEGMENT	CLIENTS	PREU AL MES	INGRESSOS AL MES
Alumnes d'ESO	600 × 5 % = 30	12 €	360 €
Alumnes de batxillerat	240 × 10 % = 24	15 €	360 €
Famílies (paquet)	150 × 8 % = 12	25 €	300 €

CLAVE

Total: **1.020 € mensuals** potencials. Són ingressos, no beneficis, i cada bloc del llenç és una **hipòtesi** que cal comprovar.

Continuar o pivotar?



Dues opcions, una decisió

Continuar: 200 visites, 2 % compra, marge de 14 €. Pivotar cap a famílies: 150 visites, 8 % compra, marge de 10 €, i un nou disseny de 120 €.

1. **Continuar.** 4 vendes × 14 € = 56 € al mes.
2. **Pivotar.** 12 vendes × 10 € = 120 € al mes: 64 € més.
3. **Recuperació.** 120 ÷ 64 = 1,9 mesos. Amb una captació del 5 %, el marge seria de 75 € i caldrien 6,3 mesos.

✔️ **Es comparen els resultats futurs de cada opció, i es comprova com de sensible és el resultat a les hipòtesis.**

El cost enfonsat



Cost enfonsat

- Els 300 € ja gastats no es recuperen
- Són els mateixos en continuar i en pivotar
- No han de pesar en la decisió

VS



Costos i beneficis futurs

- Marge mensual de cada opció
- Cost del canvi (120 €)
- Temps de recuperació

CLAVE

L'efecte del cost enfonsat és continuar perquè **ja s'hi ha invertit**, encara que les perspectives siguin dolentes.

Protegir una creació

QUÈ ES PROTEGEIX	MECANISME	DURADA SEGONS LA NORMA
Una invenció nova, inventiva i aplicable	Patent	20 anys improrrogables des de la sol·licitud
El nom o logotip que distingeix un producte o servei	Marca registrada	10 anys, renovables per períodes de 10
Una obra (text, imatge, programa, música)	Propietat intel·lectual	Vida de l'autor i 70 anys després de la mort

CLAVE

Una idea, per si sola, no es protegeix: es protegeix la seva expressió concreta. Una marca registrada el 2026 dura, el primer període, fins al 2036.

REPÀS

Idees clau

- **Oportunitat.** Necessitat real, idea que es pot provar, biaix de confirmació.
- **Missió.** Missió, visió i valors, coherència amb el que es fa.
- **Llenç.** Nou blocs, proposta de valor i segments, càlcul d'ingressos per segment.
- **Pivot.** Provar, mesurar, aprendre, cost enfonsat.
- **Propietat.** Patent, marca i propietat intel·lectual, durada segons la norma.

PER ACABAR

Per pensar

1 Quin problema del teu barri formularies amb la fórmula «Ajudem [a qui] a resoldre [quin problema]...» i qui el pateix de debò?

2 Quina és la teva hipòtesi més incerta del llenç i quina prova barata faries primer?

3 Quin projecte has continuat només perquè ja hi havies dedicat temps o diners? Què en decidiries mirant només els costos futurs?



Ara et toca a tu!

Repassa, practica i comprova el que has après.

📝 **Resum**

✅ **Test**

👆 **Interactius**

Llibre, presentacions, resums i tests gratis a **josesande.com**