

4T D'ESO · EM4 · UNITAT 9

De l'entorn a l'oportunitat

Macro i microentorn, oportunitat, enquestes, competència, pensament de disseny i opinions sintètiques

9

PER COMENÇAR

En aquesta unitat aprendràs a...

- Explorar el teu entorn distingint el macroentorn i el microentorn.
- Diferenciar una idea d'una oportunitat: necessitat, valor i recursos.
- Cercar informació en fonts fiables i redactar preguntes que no indueixin.
- Analitzar la competència i comparar idees amb una matriu de decisió ponderada.
- Aplicar el pensament de disseny i el treball àgil a una necessitat.
- Distingir les opinions sintètiques d'una IA de l'evidència real.
- Contrastar la necessitat i formular la hipòtesi del teu equip (E9).

SITUACIÓ DE PARTIDA · CAS FICTICI

Una situació de partida



És abril a 4t B de l'Institut Ribera Nord. L'equip té tres idees candidates (les tutories per a gent gran han quedat en reserva) i en Dani pregunta a un assistent d'IA quina és la millor. La resposta les elogia totes i s'inventa deu ressenyes. La Salma arrufa les celles: «Aquestes persones no viuen aquí». Pel carrer del barri passen oficines, bars i furgonetes de repartiment: cada negoci va començar amb algú que va veure una necessitat. Com saps si una idea és de debò una oportunitat?

❓ **L'equip va triar tres idees gairebé empatades. Amb quina informació decidiries quina provar primer?**

❓ **Quina diferència hi ha entre que una idea t'agradi i que resolgui una necessitat d'altres persones?**

❓ **Si deu amics diuen que vindrien a la teva activitat, ja saps que funcionarà? Per què?**

MAPA DE LA UNITAT

Què veurem

- **9.1** Explorar l'entorn: macro i micro
- **9.2** Necessitat, idea i oportunitat
- **9.3** Cercar informació i preguntar bé
- **9.4** Analitzar la competència i les alternatives
- **9.5** Pensament de disseny i treball àgil
- **9.6** Opinions sintètiques davant de necessitats reals

Macro i microentorn

🌍

Macroentorn

Factors generals que no controles: economia, societat, tecnologia, medi ambient, lleis i cultura.

🏘️

Microentorn

El que tens a prop: usuaris, competència, proveïdors, aliats i entitats del barri.

👀

Visió emprenedora

Oportunitat, valor per a altres persones i risc assumit.

CLAU

El macroentorn s'ha de **conèixer**; amb el microentorn, a més, pots **actuar**.

Idea o oportunitat?



Idea

- Una ocurrència: «muntar microconcerts»
- És fàcil i gratuïta
- Encara no sabem si algú la necessita

VS



Oportunitat

- Necessitat comprovada en persones reals
- Aporta valor que elles reconeixen
- Hi ha recursos per fer-la

CLAU

Descartar una idea amb bona evidència és un **bon resultat**, no un fracàs.

Fonts per comprovar una necessitat

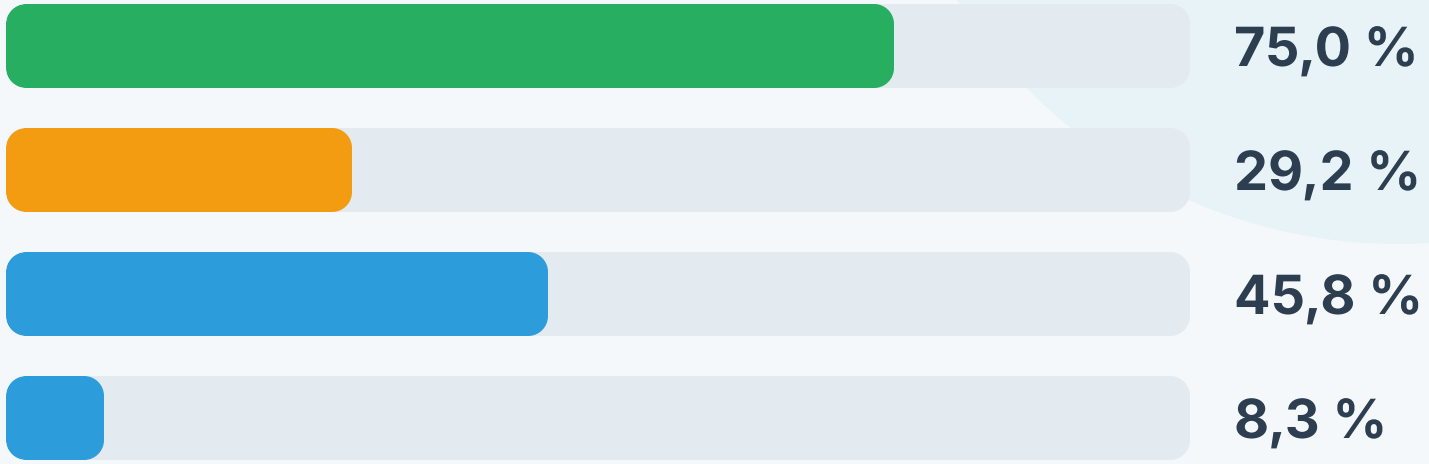
FONT	QUÈ ÉS	SERVEIX PER A
Secundària	Ja existeix: estadístiques amb data, informes, notícies	El macroentorn
Observació	Mirar i comptar el que passa	Veure què fa la gent
Entrevista breu	Parlar amb unes quantes persones	Entendre el perquè
Qüestionari anònim	Poques preguntes, moltes respostes	Comparar respostes

CLAU

Pregunta de manera **neutral**: «Aniries a un concert? Sí / No / Depèn».

El que diuen 24 persones

Percentatge de les 24 respostes del qüestionari de Sala Oberta (dades fictícies).



18, 7, 11 i 2 respostes de 24.

CLAU

Hi ha **interès** (75 %), però molta menys disposició a pagar (29,2 %). Són indicis, no el barri.

Dir que hi aniries no és pagar



24 respostes, 4 preguntes

Repartides a l'associació de veïns, al centre de persones sordes, a les famílies i entre els companys.

1. **Percentatges.** 18 / 24 = 75,0 %; 7 / 24 = 29,2 %; 2 / 24 = 8,3 %; 11 / 24 = 45,8 %.
2. **Distància.** 75,0 − 29,2 = 45,8 punts entre interès declarat i pagament.
3. **Horari.** Dissabte al matí 11, divendres a la tarda 8 i a 5 els és igual.

✔ **La idea agrada, però el qüestionari obliga a pensar en el preu, l'intèrpret i el dissabte.**

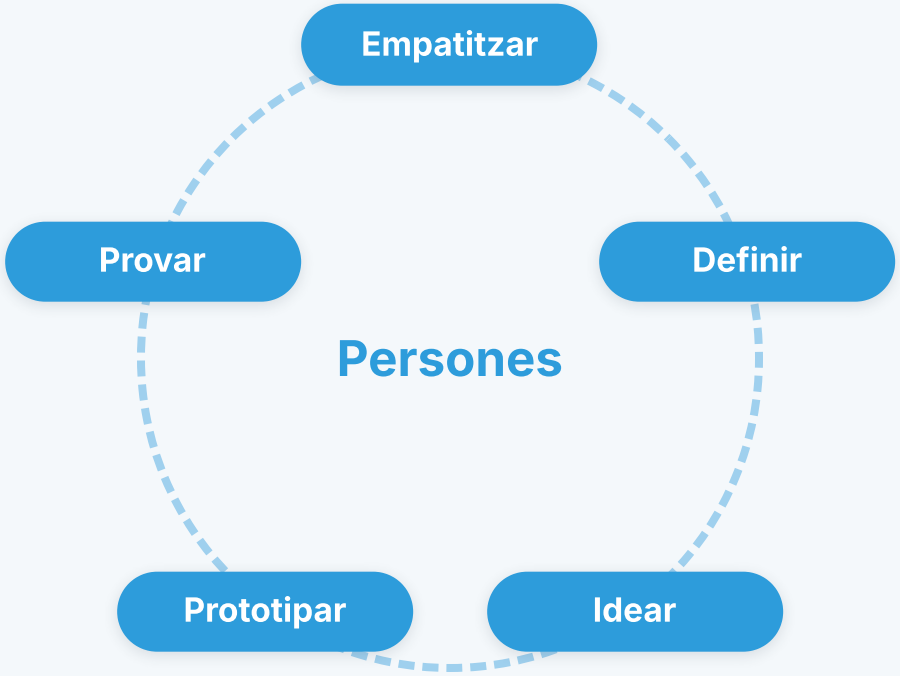
La matriu d'alternatives

CRITERI (PES)	SALA OBERTA	PRÉSTEC	MERCAT
Necessitat sense cobrir (35 %)	5	3	3
Valor per a altres (25 %)	3	4	4
Recursos disponibles (20 %)	4	3	4
Viabilitat al curs (20 %)	4	5	3
Total	4,10	3,65	3,45

CLAU

Guanya Sala Oberta, però com a **hipòtesi per a un pilot**, no com a èxit demostrat.

Pensament de disseny



🧩 **Empatitzar** va abans d'**idear**: es dissenya el que resol el problema d'algú.

🔄 Es **prototipa** abans de gastar: és més fàcil canviar un prototip de paper que una sala pagada.

🌱 El treball àgil avança amb hipòtesi, assaig i canvi documentat.

CLAU

No és una línia recta: després de provar, es torna a començar amb el que s'ha après.

🙋 PREGUNTA PER A LA CLASSE

Un assistent d'IA diu: «El 100 % dels usuaris simulats la valoren amb 5 estrelles. Èxit garantit al teu barri». Què falla?

A Res: el 100 % és una prova prou bona

B Els «usuaris simulats» són text generat: no són persones del barri i no hi ha dades reals

C Només falta afegir-hi més estrelles

✔️ Una resposta d'IA no compta mai com una entrevista a un usuari real. Cal preguntar a persones del barri, amb preguntes neutrals.

REPÀS

Idees clau

- **Explorar l'entorn.** Macroentorn (factors generals), microentorn (qui hi ha a prop), visió emprenedora.
- **De la idea a l'oportunitat.** Necessitat comprovada, valor i recursos, descartar amb evidència també és encertar.
- **Cercar informació.** Fonts secundàries i primàries, preguntes que no indueixen, mostra i els seus límits.
- **Competència i alternatives.** Qui ho resol ja (fins i tot gratis), diferenciar-se o col·laborar.
- **Disseny, matriu i IA.** Pensament de disseny i treball àgil, matriu d'alternatives, opinions sintètiques davant d'usuaris reals.

PER ACABAR

Per pensar

1 Si el 75 % diu que hi aniria i només el 29,2 % diu que pagaria 3 €, quina decisió prendries sobre el preu?

2 Quina idea del teu entorn descartaries si trobessis que ja la resol algú gratis? Què podries fer en lloc de competir?

3 Quina pregunta faries a persones reals abans de refiar-te d'un elogi d'un assistent d'IA?



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**