

BATXILLERAT · GPE · UNITAT 2

La idea de negoci i el seu entorn

Necessitats, creativitat, PESTEL, DAFO i proposta de valor

2

PER A COMENÇAR

En aquesta unitat aprendràs a...

🔍 Detectar necessitats i oportunitats a partir de l'observació, l'entrevista i les dades.

💬 Generar idees amb tècniques de creativitat i triar entre elles amb una matriu d'impacte i esforç.

🌐 Analitzar l'entorn d'una idea amb el model PESTEL, tenint en compte també les externalitats positives i negatives i els seus possibles efectes sobre les desigualtats.

⚖️ Construir un DAFO i decidir amb criteris econòmics, socials i ambientals.

🎯 Redactar una proposta de valor i completar un llenç de model de negoci bàsic.

SITUACIÓ DE PARTIDA · CAS FICTICI

Una situació de partida



És octubre al **CIFP Valdeluz**. Aldara ha acceptat provar la reposició programada, però vol saber alguna cosa més abans de comprometre's: si un despatx pagaria per ella. Itziar ha visitat deu despatxos de la zona i sis han mostrat un interés verbal, però encara no hi ha evidència de compra. Tiago veu en eixa xifra un senyal d'èxit; Nayara, un senyal que cal seguir preguntant; Celso, una pregunta que encara no té resposta. Tu, mentrestant, has de passar de tres idees vagues a una idea triada amb dades. Quan acabes la unitat podràs decidir quina mereix el teu temps i explicar per què.

❓ **Pensa en una necessitat que tingues a prop i que ningú cobrisca bé. Com comprovaries que no eres l'única persona que la té?**

❓ **Sis de deu persones diuen que un servici «els interessa». Quantes creus que el pagarien? Com ho esbrinaries?**

❓ **Quines coses de fora de la teua empresa, com les lleis, l'economia o la tecnologia, poden fer que una bona idea funcione o fracasse?**

MAPA DE LA UNITAT

El que anem a vore

- **2.1** Detectar necessitats i oportunitats
- **2.2** Tècniques de creativitat
- **2.3** L'entorn de la teua idea: PESTEL
- **2.4** DAFO i elecció de la idea
- **2.5** Proposta de valor i llenç

Quatre tècniques de creativitat

TÈCNICA	COM S'USA	QUAN CONVÉ
Pluja d'idees	10 minuts, quantitat abans que qualitat	Al començar, amb un problema clar
Sis barrets	Un torn per manera de mirar la idea	Per a revisar una idea ja triada
Hibridació	Combinar dos servicis diferents	Quan hi ha moltes ofertes paregudes
Cinc perquès	Preguntar per la causa cinc vegades	Quan el problema es repetix

CLAU

Separa **generar** de **jutjar**: la crítica arriba després.

Els sis factors del PESTEL

Polítics
Ajudes, estabilitat, ajuntament.

Econòmics
Renda, ocupació, preus, tipus.

Socials
Costums, edat, formació.

Tecnològics
Eines i canals digitals.

Ecològics
Clima, residus, energia.

Legals
Normes que cal complir.

CLAU

L'entorn és tot el que envolta l'empresa i **no controla**.

Grandària de l'oportunitat

PAS DEL CÀLCUL	CÀLCUL	RESULTAT
Llars amb bicicleta	35 % de 4.200	1.470
Reparacions a l'any	20 % de 1.470	294
Despesa anual del barri	294 × 28 €	8.232 €
Amb el 25 % d'aquesta demanda	25 % de 8.232 €	2.058 €

CLAU

Uns 73-74 treballs a l'any: **no basta per a un local**.

Quina idea guanya

Puntuació ponderada de les tres idees de Nexo (sobre 5; pesos hipotètics).



Dades inventades del llibre.

CLAU

Si el pes del benefici puja al 30 %, A queda en 3,85 i C en 3,80: **la decisió depén dels pesos**.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Sis de deu despatxos diuen que la reposició els interessa i un lliura un prepagament. Quina xifra compta per a decidir?

A El 60 % que diu que li interessa

B El 10 % que ha pagat

C Cap: són dades fictícies

✔️ Interés no és pagament: contrasta l'elecció amb el que han pagat, no amb el que han dit.

REPÀS

Idees clau

- **Detectar oportunitats.** Necessitat enfront d'oportunitat, observació, entrevista i dades, externalitats positives i negatives, biaix de confirmació.
- **Creativitat.** Pluja d'idees i sis barrets, hibridació i cinc per què, matriu d'impacte i esforç.
- **Entorn.** PESTEL, clients, proveïdors i competència, grandària de l'oportunitat.
- **Decidir la idea.** DAFO, matriu de decisió amb pesos, interés enfront de pagament.
- **Proposta de valor.** Frase de proposta de valor, llenç de model de negoci.

PER A ACABAR

Per a pensar

1 Tria una necessitat del teu entorn: qui la té, com la cobrix hui i què li preguntaries en una entrevista?

2 Quin factor del PESTEL podria fer fracassar la teua idea encara que siga bona?

3 Completa en una frase la teua proposta de valor: per a qui, quin problema, què oferixes i enfront de quina alternativa?



Ara et toca a tu!

Repassa, practica i comprova el que has aprés.

📝 **Resum**

✅ **Test**

👆 **Interactius**

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