

# L'EMPRENEDOR I EL PROJECTE DE CREAR UNA NOVA EMPRESA

"Anàlisi de viabilitat estratègica de la idea de negoci"

Txaber Allué

Juliol, 2009

2+1

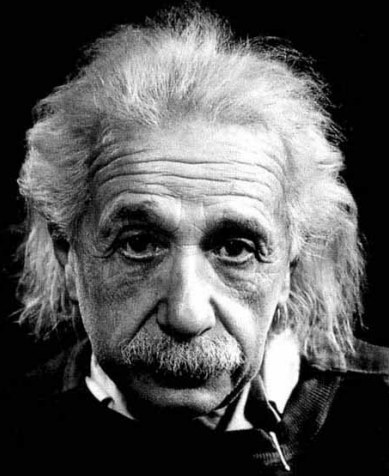


*Some men see things the way they are and say, why?*

*I dream of things the way they never were and say, why not?*

Robert F Kennedy  
de George Bernard Shaw





*No pretenguem que les coses canviïn, si sempre fem el mateix.  
La crisi és la millor benedicció que pot succeir-li a persones i països,  
perquè la crisi porta progressos. La creativitat neix de l'angoixa com el  
dia neix de la nit fosca. És en la crisi que neix la inventiva, els descobriments  
i les grans estratègies.  
Qui supera la crisi se supera a si mateix sense quedar superat.*



*Les crisis són una bona dutxa freda pel sistema econòmic.*

Schumpeter



“L'única cosa pitjor que començar alguna cosa i fallar... és no començar res ”

Seth Godin



Cada matí a Àfrica es desperta una gacela.

Sap que ha de córrer més ràpid que el lleó més veloç si no vol que la matin.

Cada matí es desperta un lleó.

Sap que ha de guanyar a la gacela més lenta si no vol morir de gana.

Dóna igual que siguis lleó o gacela.

Quan surti el sol, més et val començar a córrer.

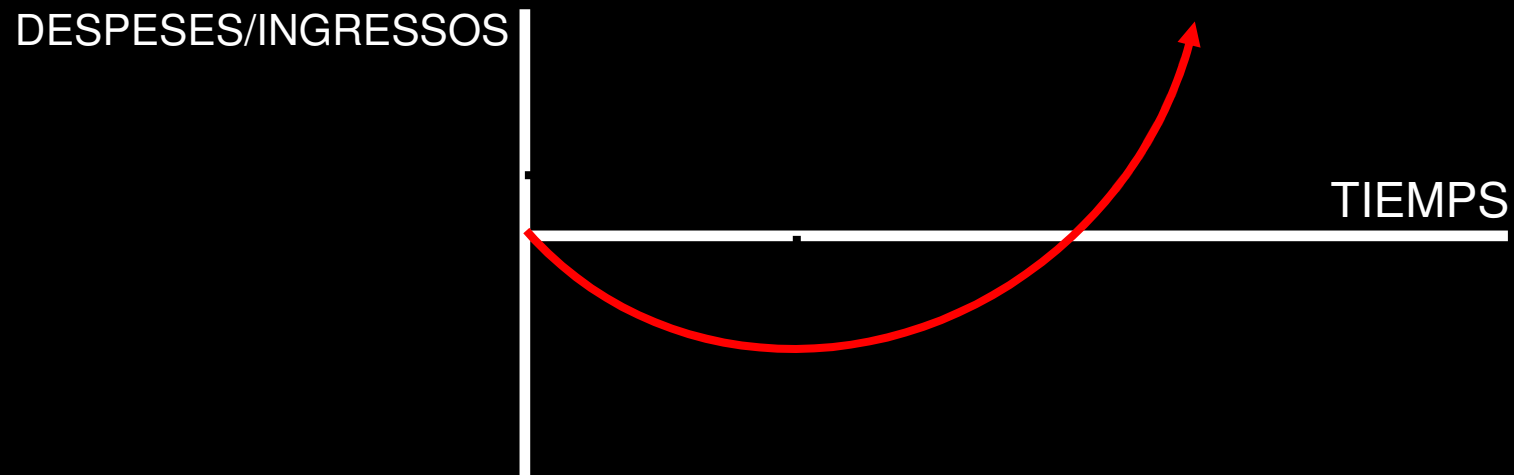


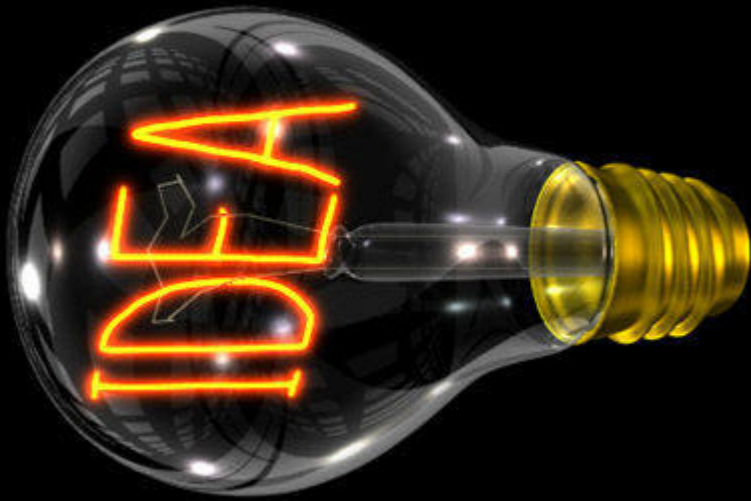
En realitat, no cal córrer més ràpid que el lleó més veloç,  
sinó més que la gacela més lenta.



# El més important

- Vocació, talent i oportunitat de mercat.
- FF&F
- Perspectives, risc i ROI.







Empreneduria = Innovació

Diferent  
&  
Millor



Com inovem?



Com inovem?

Innovar  $\neq$  Inventar



# Hi ha moltes maneres d'innovar

- Què?



- Com?





# Per què innovar?

- Una invenció és una tecnologia creada recentment capaç de realitzar alguna funció pràctica
- El valor de la innovació es basa en la seva viabilitat comercial, no en una percepció intel·lectual de valor.
  - Productes o processos
  - Canvis de gestió (comercial, financer..)
  - Canvis en la gestió de les persones

## **Priorat amb cotxe** **Rutes de la DO Montsant**



## **Paisatges del Vi de la D.O. Montsant i D.O.Q Priorat**

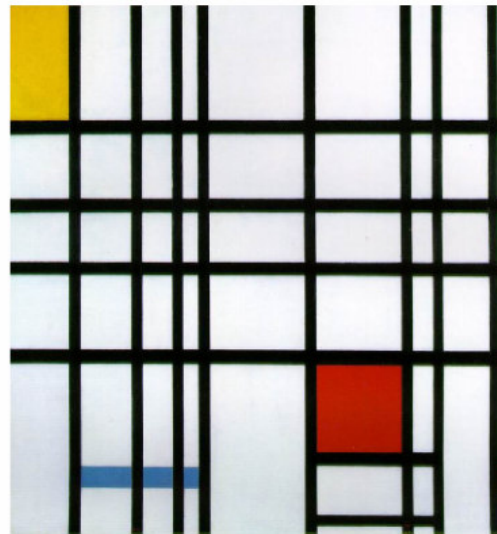
Un copilot local que us mostrarà els racons més autèntics de la comarca del Priorat. Des del vostre propi cotxe, a peu de carretera, us anirem explicant totes les històries, tots els paisatges més singulars de la nostra comarca. Entreu a l'Oficina de Turisme a recollir el vostre CD o MP4 i sortiu a conèixer món!

# La innovació, una actitud



**Fernand Léger,**  
The Railway Crossing,  
1919. The Art Institute  
of Chicago

**Piet Mondrian,**  
Composition with Yellow,  
Blue, and Red, 1937-42.  
Tate Gallery, London.



*Art clearly  
implied  
expression of  
ideas  
concerning  
the spiritual,  
the  
unconscious  
and the  
mind.*



**Jackson Pollock,**  
Full Fathom Five, 1947.  
Museum of Modern  
Art, New York City

Catherine de Zegher, Hendel Teicher  
(eds.). *3 X Abstraction*. NY: The Drawing  
Center & /New Haven: Yale University  
Press. 2005.

# La innovació, una actitud



**Wassily Kandinsky**, *Composition VII*, 1913. The State Tretyakov Museum, Russia

Hi ha moltes maneres d'innovar

És una qüestió d'actitud

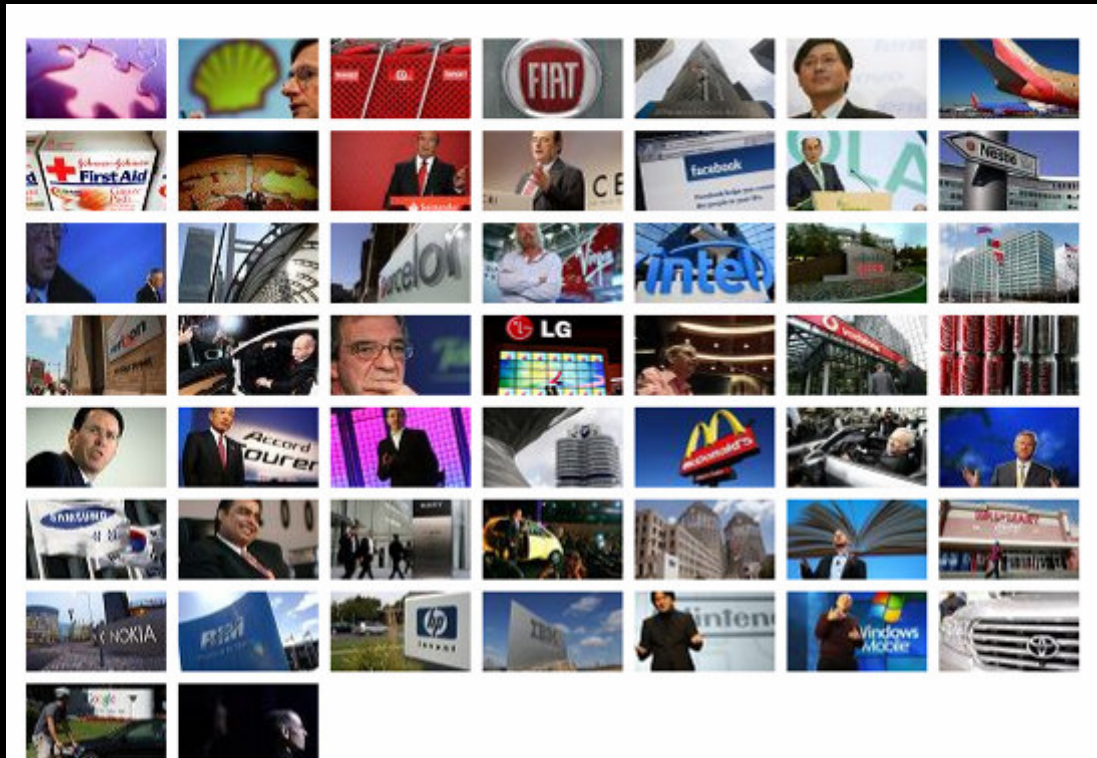
EIBulli 2 – 18:42

# La innovació, una actitud

- *Learning by doing*
- Descobrir Amèrica buscant India

Ens agrada innovar/crear empreses?

# The Most Innovative Companies 2009

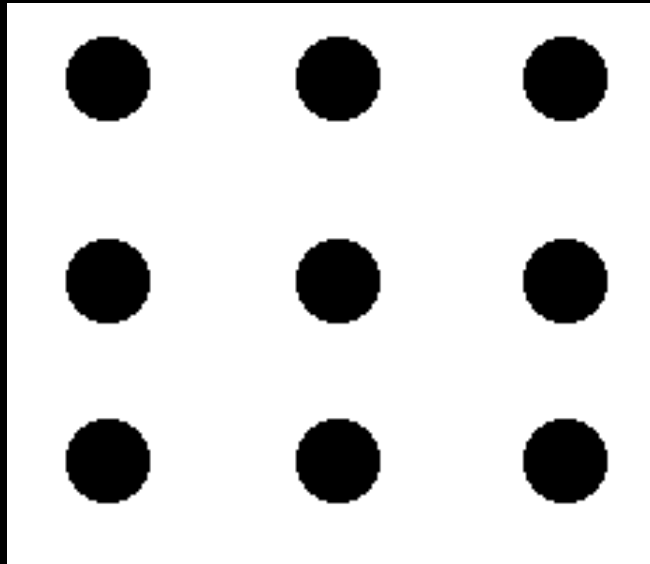


*No fa molt, la innovació era una prioritat per a les empreses. Ara investigació i desenvolupament semblen més aviat com cases de vacances o cotxes nous de luxe, s'haurà d'esperar a temps millors.*

businessweek.com

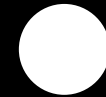
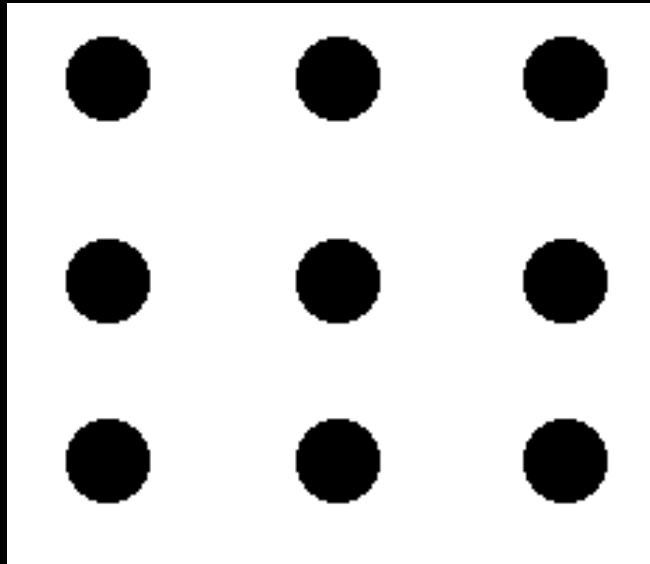


## Els nou punts

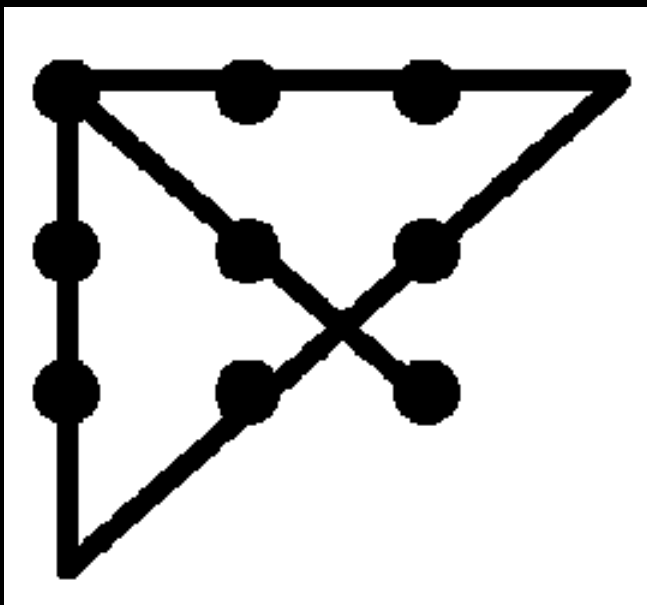


A partir de qualsevol punt, assenyalar quatre línies contínues (sense aixecar el llapis) perquè cadascun dels nou punts tingui almenys una línia traçada a través d'ell.

# Els nou punts



# Els nou punts



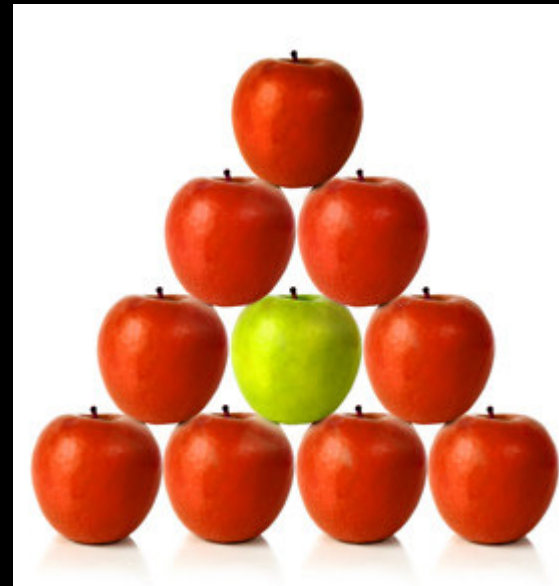
# El camí

La organització ambidextra



# Posicionament com solució

Posicionament= segmentació + diferenciació



# La idea de negoci

## Què podem fer per buscar i localitzar idees?

### OBSERVAR

L'emprenedor ha d'observar tot el que l'envolta, altres empreses, a les persones en el seu comportament com a consumidors i usuaris,... és a dir, ha d'observar la realitat.

### LLEGIR

L'emprenedor ha llegir premsa i publicacions especialitzades en temes empresarials que li permetin augmentar els coneixements específics sobre l'empresa

### RELACIONAR-SE

L'emprenedor ha de relacionar-se amb persones amb inquietud similars, amb altres empresaris, anar a fires, congressos, etc.

### BENCHMARKING ????

# La idea de negoci

**Quines poden ser algunes de les fonts d'idees?**

- ✓ **Persones i empreses amb les que la persona es relaciona.**
- ✓ **El propi treball.**
- ✓ **Les necessitats pròpies.**
- ✓ **Les aficions personals.**
- ✓ **Els productes que tenen atracció en altres països.**
- ✓ **Les costums socials, les modes.**
- ✓ **Lectura de publicacions especialitzades.**
- ✓ **Canvis que poden donar-se en una zona (demogràfics, socials, etc.) que provoquen noves necessitats.**

# La idea de negoci: Pla Viabilitat Idea

## Revisió i elecció de la idea:

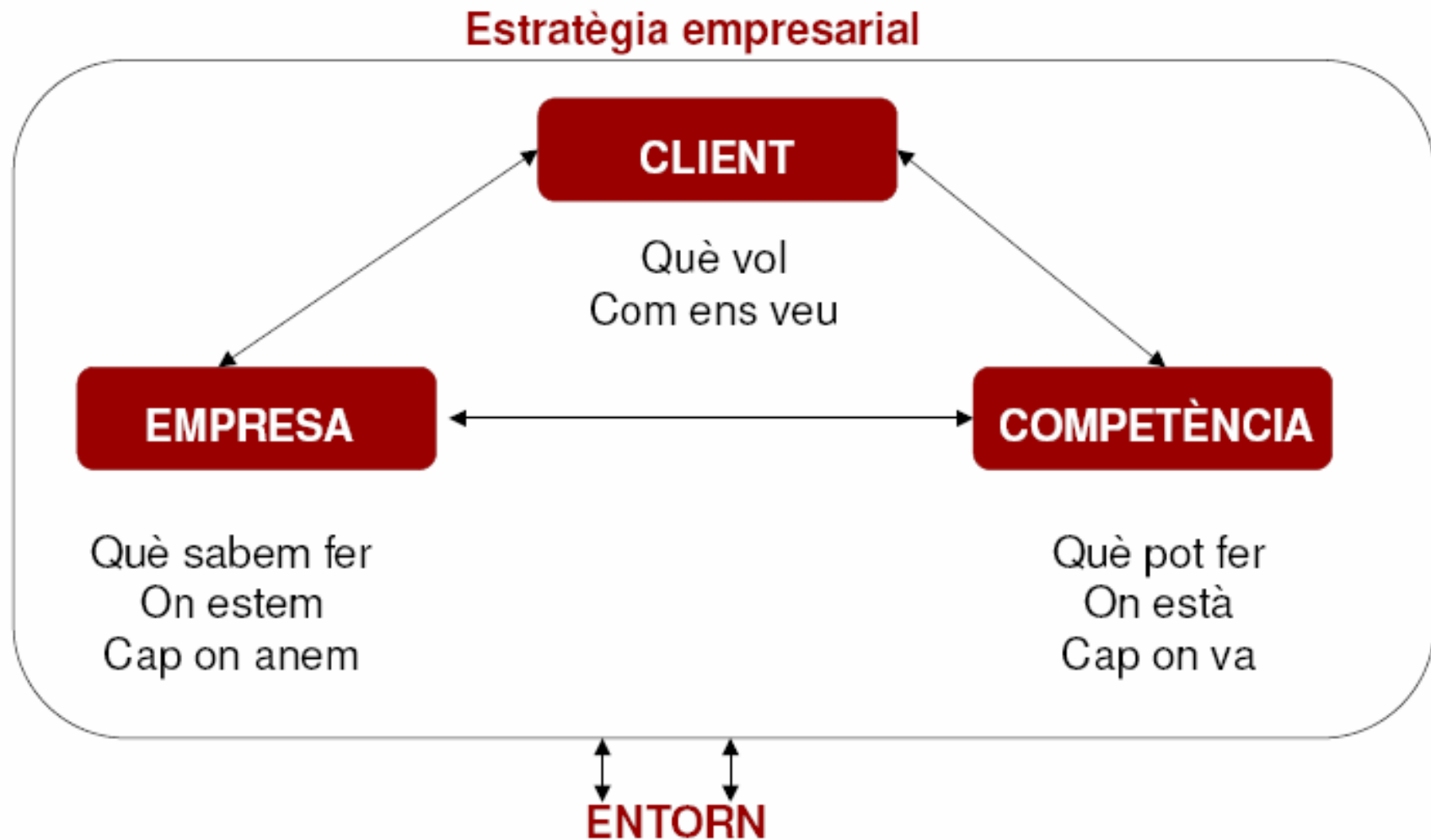
- ✓ **Existeix ja el producte o un producte similar?**
- ✓ **Quins recursos necessitaria per poder posar en marxa aquesta idea?**
- ✓ **Disposo fàcilment d'aquests recursos?**
- ✓ **Quin volum podria absorbir el mercat?**
- ✓ **Els beneficis esperats justifiquen la inversió i el sacrifici?**
- ✓ **Costaria molt donar a conèixer el nou producte?**
- ✓ **Realment la gent apreciaria la seva utilitat?**
- ✓ **Podem aconseguir com a mínim un client abans d'iniciar l'activitat empresarial ?**



# La idea de negoci

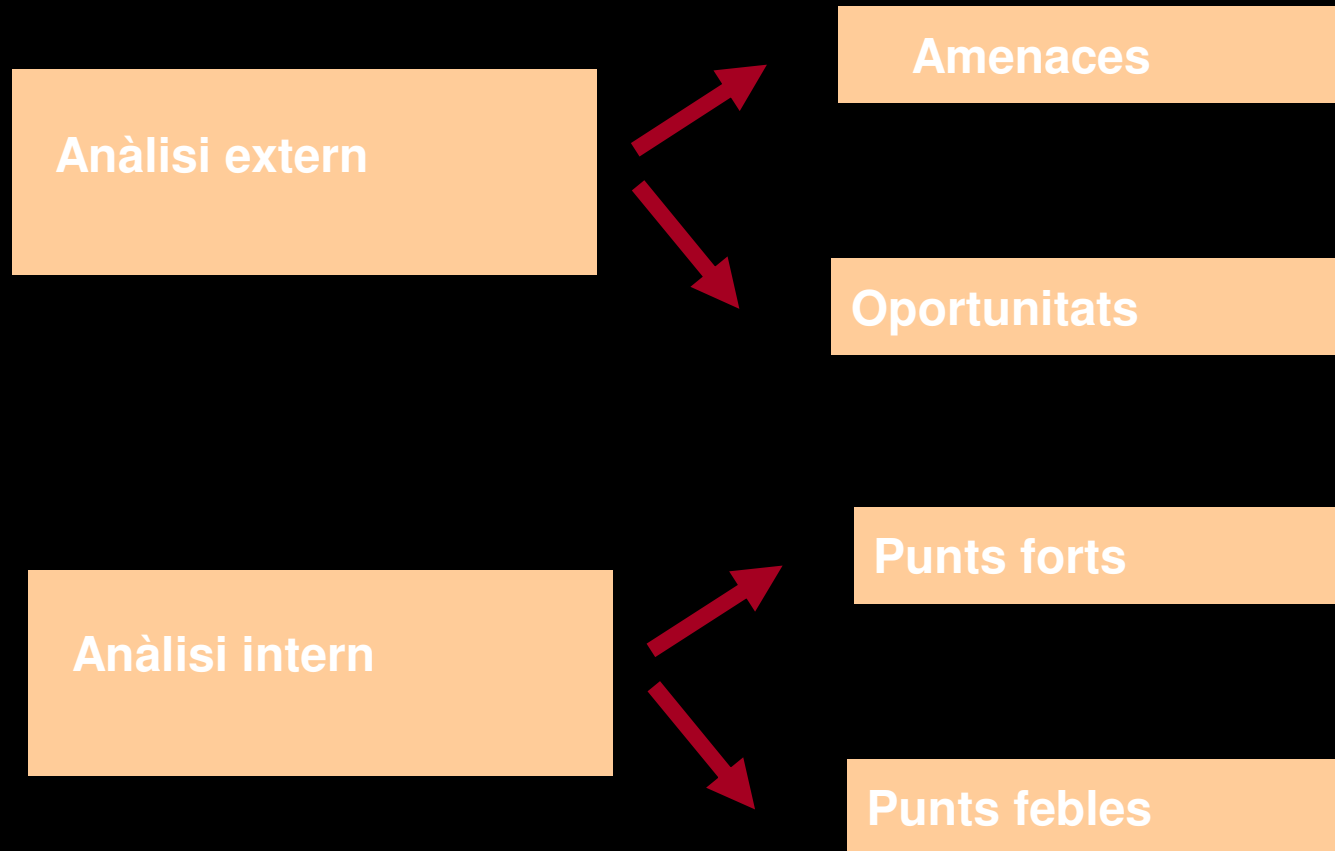


# Visió estratègica: alguns conceptes



# Visió estratègica: alguns conceptes

## Anàlisi DAFO: Diagnosis



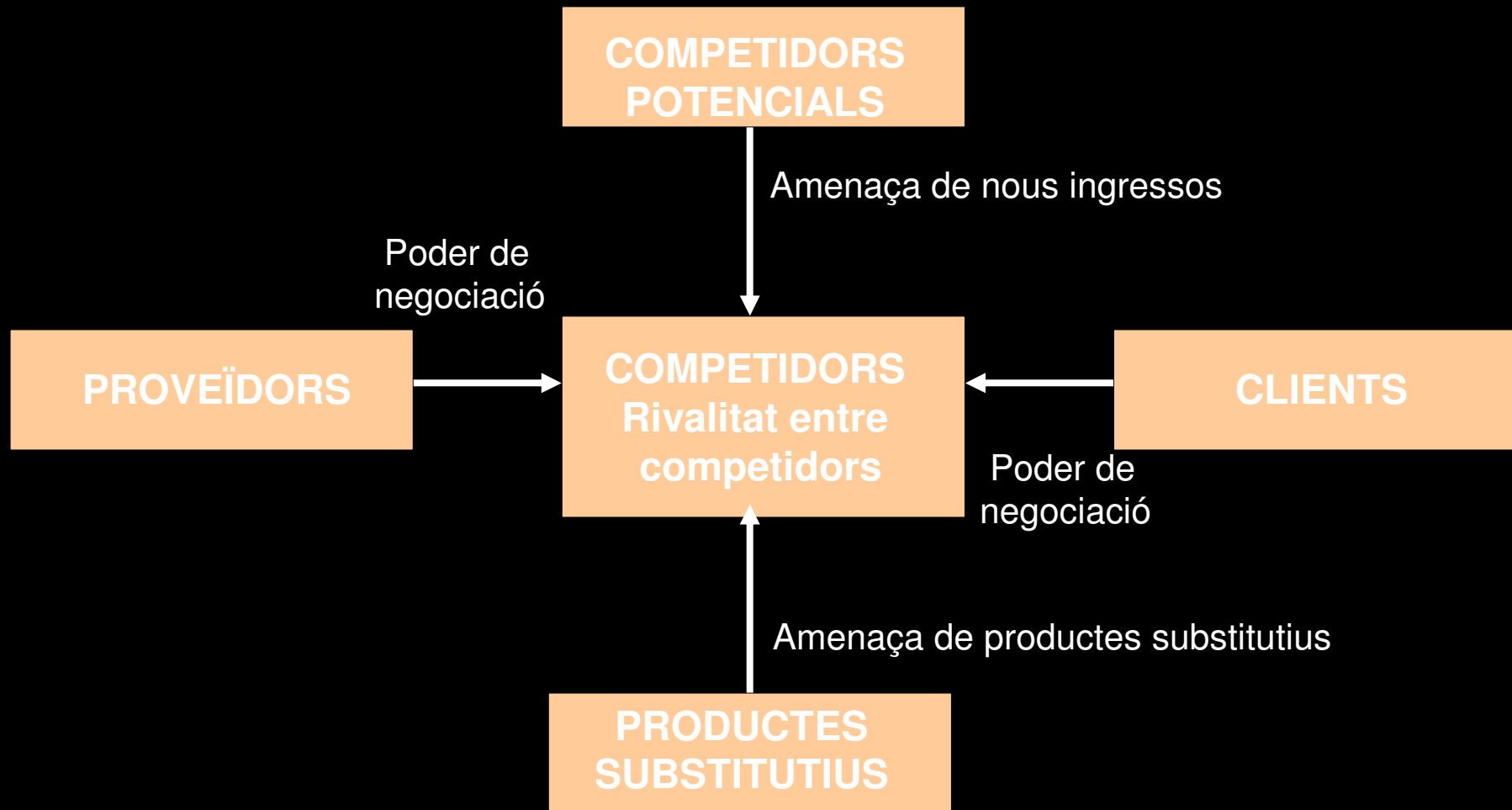
# Visió estratègica: alguns conceptes

- Estratègies genèriques de Porter

		Avantatge competitiu	
		Cost més baix	Diferenciació
Àmbit d'actuació	General	Lideratge en costos	Diferenciació
	Específic-segment del mercat	Enfocament de costos	Enfocament de diferenciació

# Visió estratègica: alguns conceptes

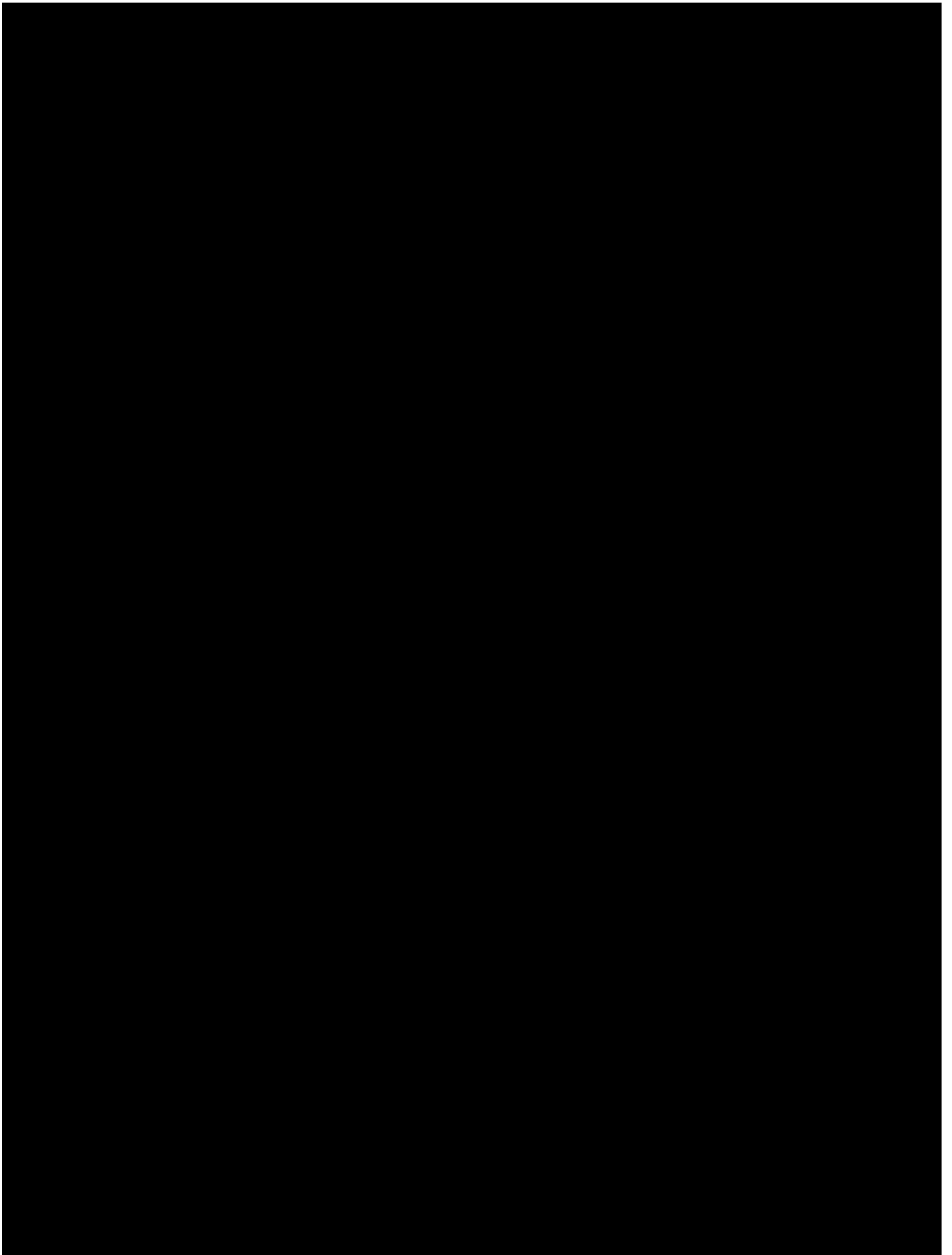
- Forces que mouen la competència en un sector



# Visió estratègica: avantatges competitius

- Recursos i capacitats: implicacions competitives

Característiques dels recursos i capacitats				Implicació competitiva
Valuós	Escàs	Inimitable	insubstituïble	
No	-	-	-	Desavantatge competitiu
Si	No	-	-	Paritat competitiva
Si	Si	No	-	Avantatge competitiu temporal
Si	Si	Si	No	Avantatge competitiu
Si	Si	Si	Si	Avantatge competitiu sostenible



Internet



# Internet

- Negoci
- Font
- Mitjà

The eBay logo is displayed in a large, stylized font. The letters are multi-colored: 'e' is red, 'b' is blue, 'a' is yellow, and 'y' is green. The letters are slightly overlapping and have a 3D effect.The Amazon.com logo is shown in white text on a dark grey rectangular background. Below the text is a curved orange line representing the Amazon smile.The Idealista.com logo is presented in a white rectangular box. The text 'idealista.com' is in a bold, black, sans-serif font. To its right, in a smaller font, is the tagline 'el portal inmobiliario líder en españa,'.

# Internet

- Negoci
- Font d'informació
- Mitjà



 PymeCrunch

# Internet

- Negoci
- Font d'eines
- Mitjà



# Internet

- Negoci
- Font de col·laboració
- Mitjà



# Internet

- Negoci
- Font d'informació
- Mitjà (distribució)



# Internet

- Negoci
- Font d'informació
- Mitjà (comunicació)

*Free Monty Python Videos on Youtube Lead to 23.000% DVD Sale Increase*



"The necessary habits to create new ways of how global, open networks led enough of his through by itself." — Mike Corvino, co-founder of the world's largest and most successful online collaboration where companies open up to the world. It is an important book. —A. G. Lafley, CEO, Procter & Gamble



# WIKINOMICS

*How Mass Collaboration  
Changes Everything*

Don Tapscott  
Bestselling Author of *The Digital Economy*  
and Anthony D. Williams

*How Endless Choice Is Creating Unlimited Demand*

# The Long Tail



Why the Future of Business  
Is Selling Less of More

CHRIS ANDERSON

"Anderson's insights influence Google's strategic thinking in a profound way.  
READ THIS BRILLIANT AND TIMELY BOOK."  
—ERIC SCHMIDT, CEO, GOOGLE

THE INTERNATIONAL BESTSELLER

# THE BLACK SWAN

The Impact of  
the Highly Improbable



'Great fun ... brash, stubborn, entertaining,  
opinionated, curious, cajoling'  
Stephen J. Dubner, author of *Freakonomics*

Nassim Nicholas Taleb 