

# *Adaptació dels models de negoci de les empreses culturals post-COVID19*



Servei de  
Desenvolupament  
Empresarial



Generalitat de Catalunya  
Departament  
de Cultura



Institut Català de les  
Empreses  
Culturals



## Montserrat Peñarroya

### Especialista en Marketing Digital Internacional

Ajudo a empreses i territoris a desenvolupar la seva economia a través del Marketing Digital.

Directora de Quadrant Alfa, S.L. Empresa dedicada a la digitalizació de PIMES i territoris.

Professora de eBusiness-eCommerce i Digital Analytics en el Grau de ADE i Grau de Digital Business a La Salle

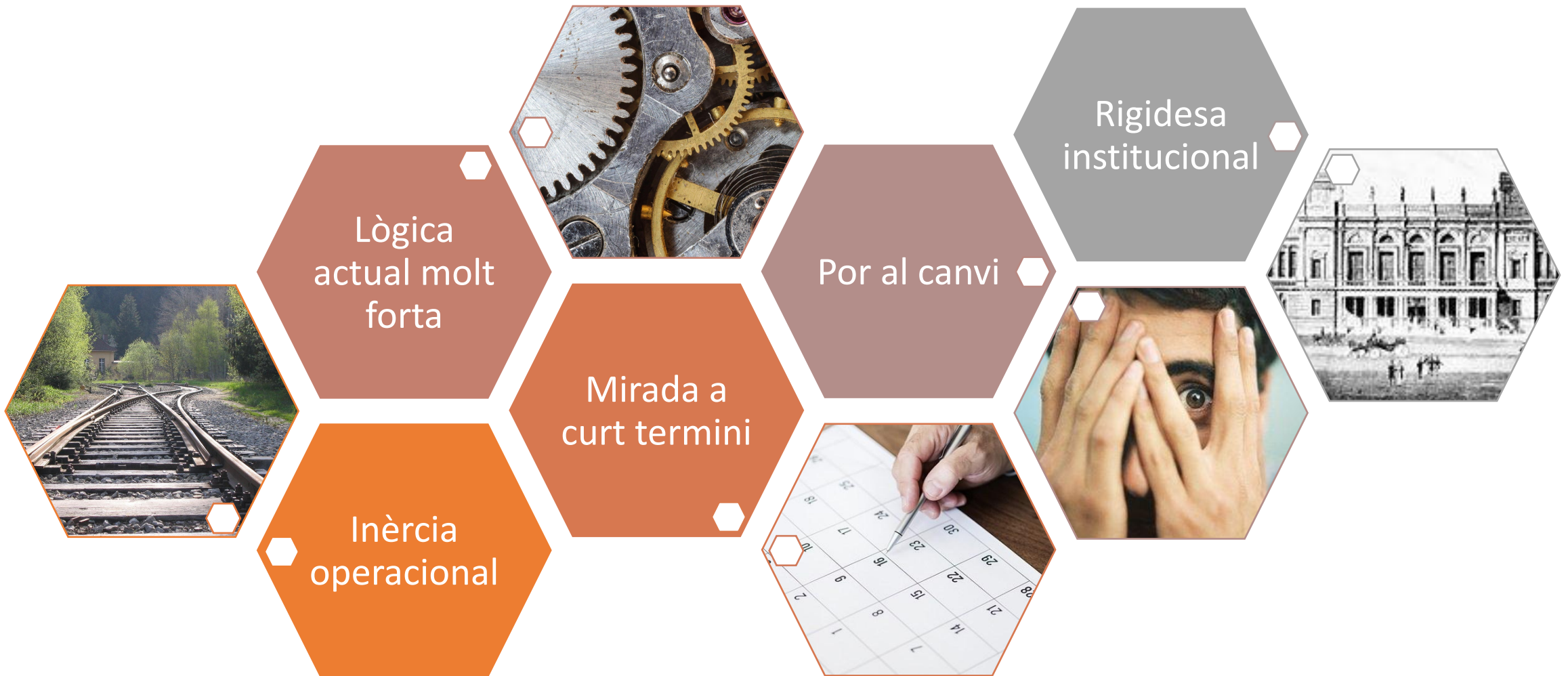
Doctoranda a LaSalle. Investigant sobre Business Model Adaptation.

[montse@quadrantalfa.com](mailto:montse@quadrantalfa.com) // [www.MontsePenarroya.com](http://www.MontsePenarroya.com) // +34 639 141 269

# Canviar un Model de Negoci no és una tasca fàcil

... Els models de negoci tendeixen a enquistar-se.

# Algunes de les causes



# Què veurem en la sessió d'avui

---

- Què és un model de negoci
- Com es pot representar gràficament
- Canvis en els diferents components dels Models de Negoci de les empreses culturals
- Com començar.



# Què és un Model de Negoci

“Es el que explica qui és el nostre client, com li generem quelcom de valor, com li lliurem aquest valor i com recollim el valor a un cost adequat.” □ arquitectura de valor

**Ramon Casadesus-Massanell**

Harvard Business School

# Com es pot representar gràficament un Model de Negoci

## Business Model Canvas

<https://www.strategyzer.com/canvas>

Business Model Generation

Oscarwalder & Pigneur, 2010







## Partners Clave

¿Qué pueden hacer los partners mejor que tu o con un coste menor y, por tanto enriquecer tu modelo de negocio?

## Actividades Clave

¿Qué actividades clave hay que desarrollar en su modelo de negocio de que manera las llevas a cabo?

## Propuesta de Valor

¿Qué problema solucionamos?  
¿Qué necesidad satisfacemos?  
¿Qué beneficios aporta?

## Relación con los Clientes

¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que establezcas y mantengas con ellos?

## Segmento de Clientes

¿A quién nos dirigimos?  
¿Qué segmentos consideramos?  
¿Cuales son prioritarios?

# Com

# Què

# Qui

## Recursos Clave

¿Qué recursos clave requiere tu modelo de negocio?

## Canales

¿A través de qué canales/medios contactarás y atenderás a tus clientes?

## Estructura de Costes

¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio?

## Flujos de Ingresos

¿Qué valor están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución y mediante qué formas de pago?  
¿Qué márgenes obtengo?

# Quant

# Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

El: Día Mes Año

Iteración: Nº

## Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?  
 ¿quiénes son nuestros proveedores clave?  
 ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?  
 ¿qué actividades clave realizan los socios?

**motivaciones para socios:**  
 optimización y economía  
 reducción de riesgo e incertidumbre  
 adquisición de recursos y actividades particulares

## Actividades clave



¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?  
 ¿nuestros canales de distribución?  
 ¿nuestras relaciones con clientes?  
 ¿nuestras fuentes de ingresos?

**categorías**  
 producción  
 resolución de problemas  
 plataforma / red

## Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?  
 ¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?  
 ¿fuentes de ingresos?

**tipos de recursos**  
 físicos  
 intelectuales (patentes de marca, copyrights, datos)  
 humanos  
 financieros

## Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?  
 ¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?  
 ¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?  
 ¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

**características**  
 novedad  
 rendimiento  
 personalización  
 "hacer el trabajo"  
 diseño  
 marca / status  
 precio  
 reducción de coste  
 reducción de riesgo  
 accesibilidad  
 conveniencia / usabilidad

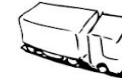
## Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?  
 ¿cuáles hemos establecido?  
 ¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?  
 ¿cuánto cuestan?

**ejemplos**  
 asistencia personal  
 asistencia personal dedicada  
 autocservicio  
 servicios automatizados  
 comunidades  
 co-creación

## Canales



¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?  
 ¿cómo les contactamos ahora?  
 ¿cómo están integrados nuestros canales?  
 ¿cuáles funcionan mejor?  
 ¿cuáles son más eficientes en costes?  
 ¿cómo los integramos con las rutinas de cliente?

**fases del canal**  
 1. Conciencia  
 "¿cómo conseguimos conciencia sobre los productos y servicios de nuestra empresa?"  
 2. Distribución  
 "¿cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar la propuesta de valor de nuestra organización?"  
 3. Compra  
 "¿cómo permitimos a nuestros clientes comprar productos y servicios específicos?"  
 4. Entrega  
 "¿cómo llevamos la propuesta de valor a los clientes?"  
 5. Postventa  
 "¿cómo proporcionamos soporte post-venta a los clientes?"

## Estructura de costes

¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?  
 ¿qué recursos clave son los más caros?  
 ¿qué actividades clave son las más caras?

**es tu negocio más:**  
 basado en coste (estructura de coste más sencilla, propuesta de valor de precio bajo, máxima automatización, outsourcing extensivo)  
 basado en valor (enfocado en creación de valor, propuesta de valor premium)

**características de ejemplo:**  
 costes fijos (salarios, rentas, utilidades)  
 costes variables  
 economías de escala  
 economías de alcance



## Fuentes de ingresos

¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?  
 ¿para qué pagan actualmente?  
 ¿cómo están pagando ahora?  
 ¿cómo preferirían pagar?  
 ¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

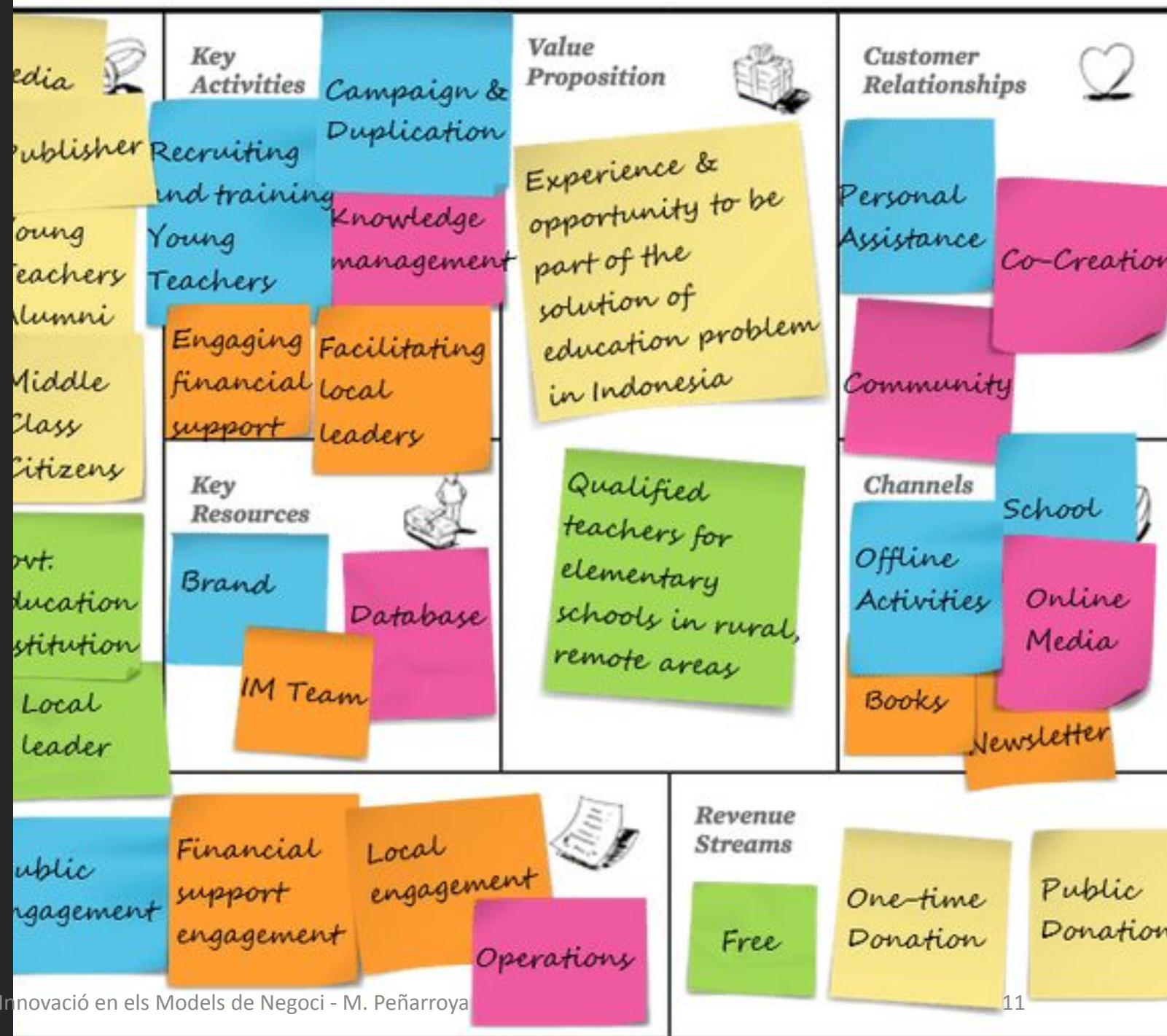
<b>tipos</b> venta de activos pago por uso cuota de suscripción preciosos / alquiler / leasing licencias tasas de intermediación publicidad	<b>precio fijo</b> lista de precios dependiente de la funcionalidad del producto dependiente del segmento de cliente dependiente del volumen	<b>precio dinámico</b> negociación (regateo) gestión de inventarios mercado en tiempo real
--	--	---



- És un document col·laboratiu

- Cada color representa el Model per a un segment determinat

- Ajuda a tenir un llenguatge comú dins l'organització



# **Analitzem els canvis en els diversos components dels Models de Negoci**

# 1 - Canvis en la proposta de valor

*Què oferim als nostres clients?*

*Quin problema els ajudem a resoldre?*

*Quines necessitats té el nostre client?*

*Que oferim nosaltres que no ofereix la nostra competència?*



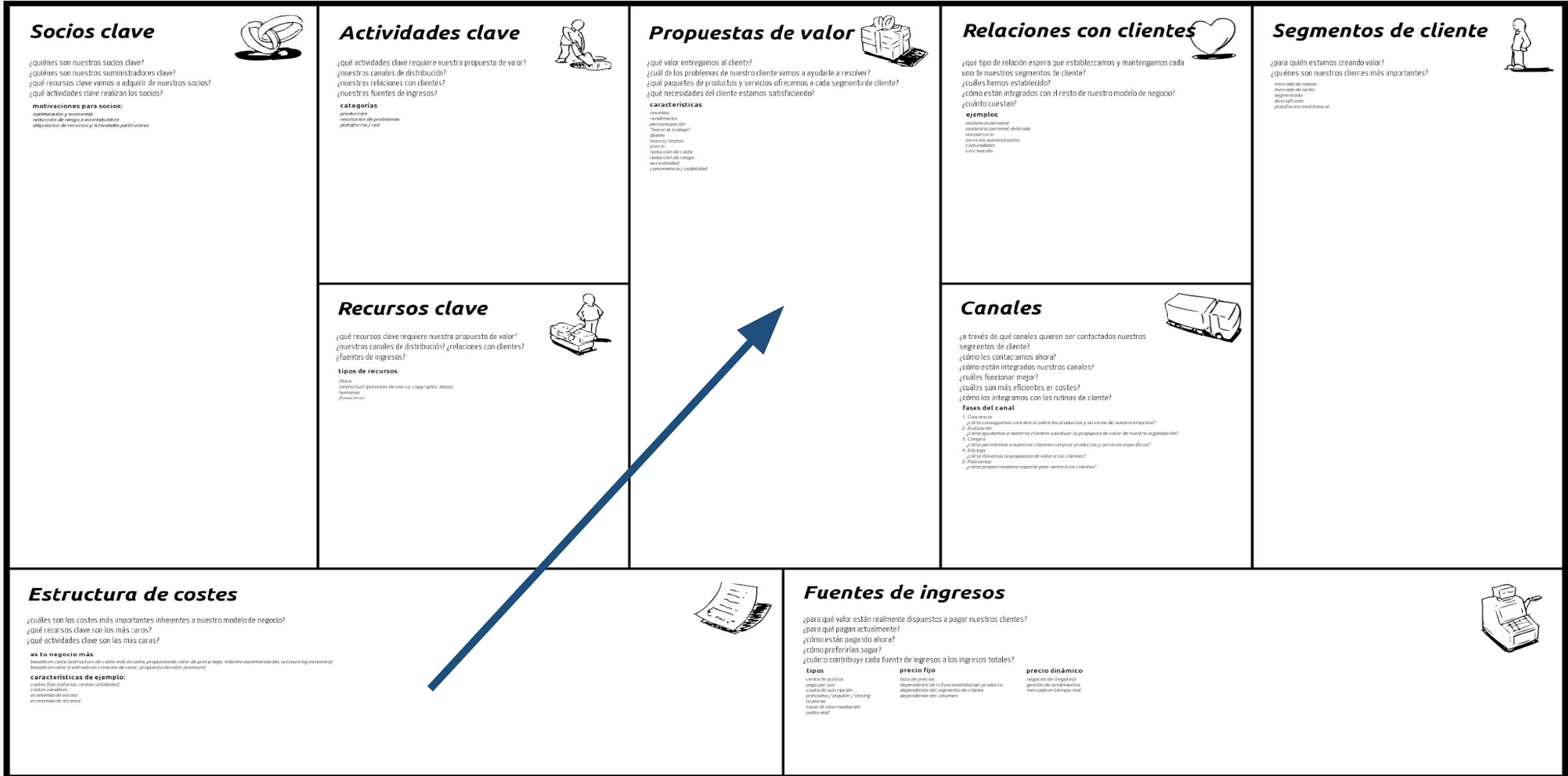
# Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

El: Día Mes Año

Iteración: Nº



# Visita el museu com mai abans ho havies fet.

## La gent no pot sortir de casa...



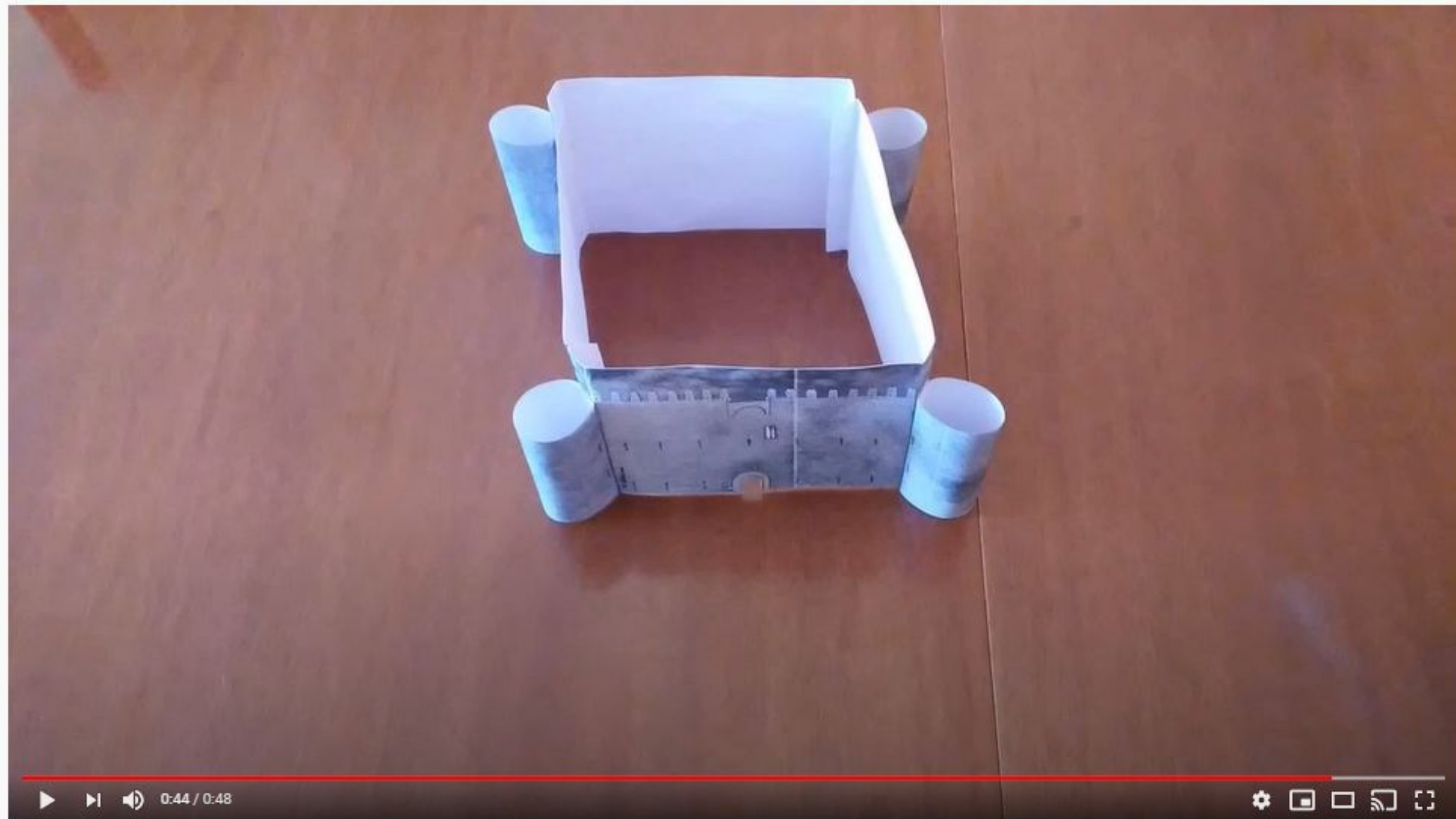
<https://www.salvador-dali.org/ca/museus/teatre-museu-dali-de-figueres/visita-virtual/>

Comença la visita virtual

**Els nens  
estan  
avorrits**



<https://www.youtube.com/watch?v=fnKQjw8bVQA>



Retallable del Castell

44 vistas · 6 abr. 2020

👍 1    💬 0    ➦ COMPARTIR    ≡ GUARDAR    ⋮



Museu de la Mediterrània  
99 subscriptores

SUSCRIBIRSE

Vols tenir el Castell del Montgrí a casa? Sí? Doncs només necessites una impressora, dos fulls DIN A4, unes tisores i la col·laboració en els Models de Negoci - M. Peñarroya  
Amb una mica de traça i paciència aconseguiràs tenir la reproducció d'un dels elements més



# Oferir els serveis online en lloc de presencials



<http://www.fiac.cat/ca/fiac-idiomes/>

Oferir els  
serveis  
online en  
lloc de  
presencials



## Què necessites per fer classe d'art online?



per fer-ho tot més fàcil, intenta disposar d'aquestes coses  
abans de la classe:

[www.labullidora.com](http://www.labullidora.com)

Aprofitant que  
la gent cuina  
més:  
“Receptes del  
confinament”

<https://www.macba.cat/ca/la-cuina-receptes-confinament>

## La Cuina

A La Cuina, ara en la distància, cada setmana seguirem compartint receptes i reflexions entorn d'una taula.



### Pesto d'aprofitament "low cost"

Espigoladors

Recordem la sortida als horts del Prat de Llobregat acompanyant els espigoladors en un dia de feina, una proposta de la nostra companya Nikoletta, maga de

Innovació en els Models de Negoci M. Peñarroya

organitza esdeveniments culinaris amb productes frescos, de proximitat i recuperats.



### Llet de civada

AMOR. L'ingredient més important  
Aquesta és una recepta molt fàcil, econòmica, senzilla i bàsica proposada per Anabela Moreira dos Santos i Sandra Pereira da Rocha (Portugal).

**Passem a  
vendre  
productes que  
necessita la  
gent a casa**



biciescapa.com/ca/accessoris/electronica/rodets/

PACKS BICICLETES COMPONENTS RODES ACCESSORIS VESTUARI SERVEIS PROMOCIONS

<p>PACK</p> <p>Et pot sortir <b>Gratis</b></p> <p>Rodet Cycle ZPRO FTMS PACK Regalo + 3 Meses Premium</p> <p><b>449,00 €</b> <del>469,00 €</del></p>	<p>PACK</p> <p>Et pot sortir per <b>850,00 €</b></p> <p>Rodet Tacx Neo 2T Smart - Garmin PACK Regalo 1 mes suscripción Bkool</p> <p><b>1 299,00 €</b></p>	<p>PACK</p> <p>Sensor pulsómetro Inride Dual-Band Kinetic</p> <p><b>50,00 €</b></p>
<p>PACK</p>	<p>PACK</p>	<p>PACK</p>

<https://www.biciescapa.com/ca/accessoris/electronica/rodets/>

# Adaptació dels productes a les noves necessitats

Hotel Axel Miami ofereix assegurança mèdica de viatge gratuïta al fer la reserva.

**AXELBEACH**  
MIAMI · SOUTH BEACH  
we are heterofriendly

welcome back!

queremos que te sientas más seguro que nunca cuando nos visites de nuevo

Por eso ahora al reservar en AxelBeach Miami, te obsequiamos con seguro médico para que disfrutes tranquilamente de tus vacaciones. **Disfruta de tu seguro de viaje por COVID-19 totalmente gratis, con cobertura de asistencia médica en tu viaje y durante toda tu estancia.**

consulta las condiciones de tu seguro gratuito aquí

[www.axelhotels.com](http://www.axelhotels.com)

free cancellation

BARCELONA ■ MADRID ■ MASPALOMAS ■ IBIZA ■ SAN SEBASTIÁN ■ BERLIN ■ MIAMI

# Preguntes que ens hem de fer...

- Puc digitalitzar el meu producte? → fes un llistat amb tot el material digital que tens.
- El meu servei es pot oferir per videotrucada?
- Tinc o puc tenir algun producte de primera necessitat en cas de nou confinament?
  - Productes d'higiene (dental, perruqueria, estètica, etc.)
  - Productes per fer esport a casa
  - Temes relacionats amb l'entreteniment a casa
  - Temes relacionats amb la cuina
  - Temes relacionats amb bricolatge

# 2 - Canvis en la Relació amb els Clients

*Quin tipus de relació espera el nostre client?*

*En tenim una específica per a cada segment?*

*Com s'integra la relació amb els clients amb la resta de components del model de negoci?*



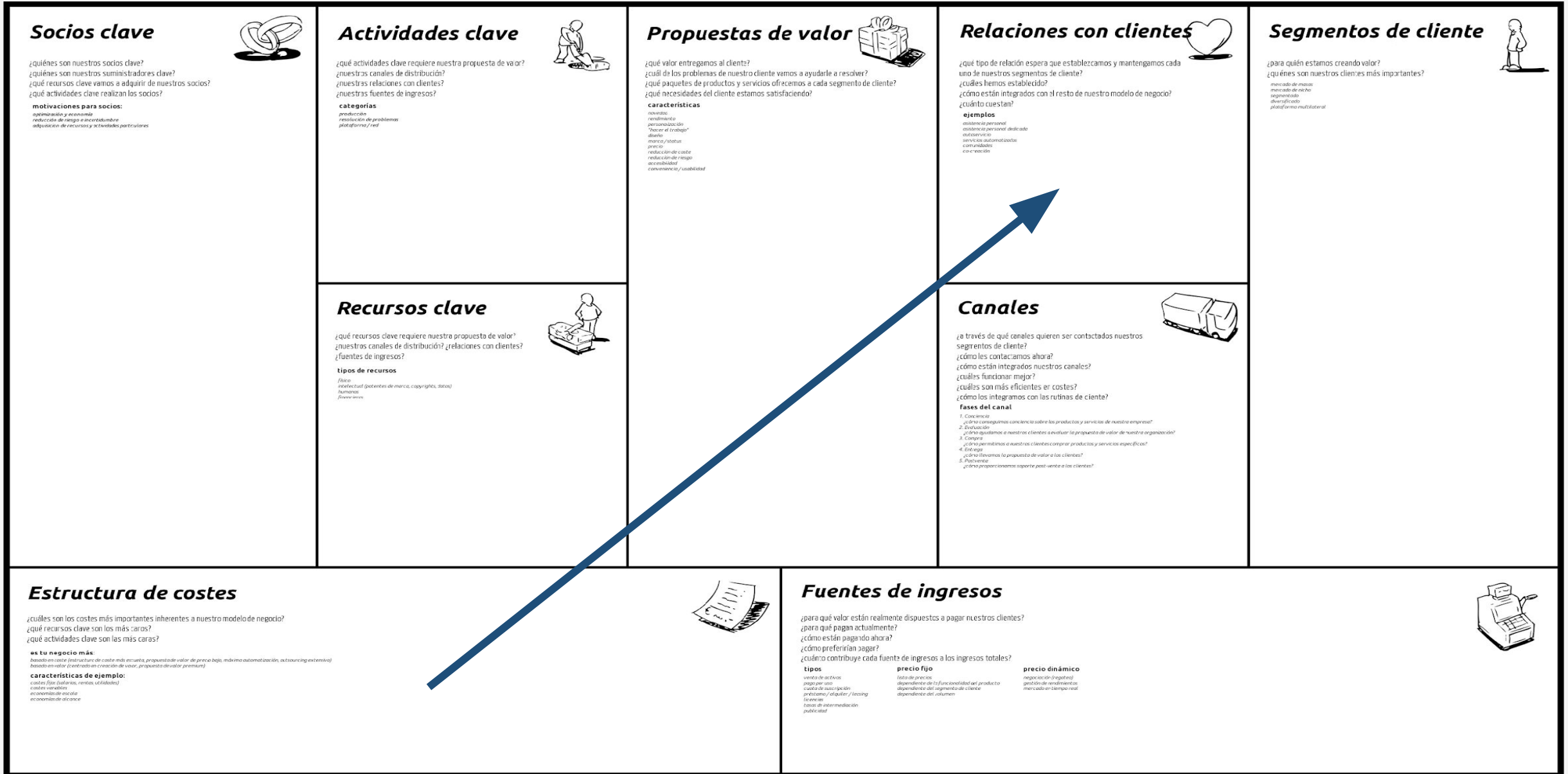
# Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

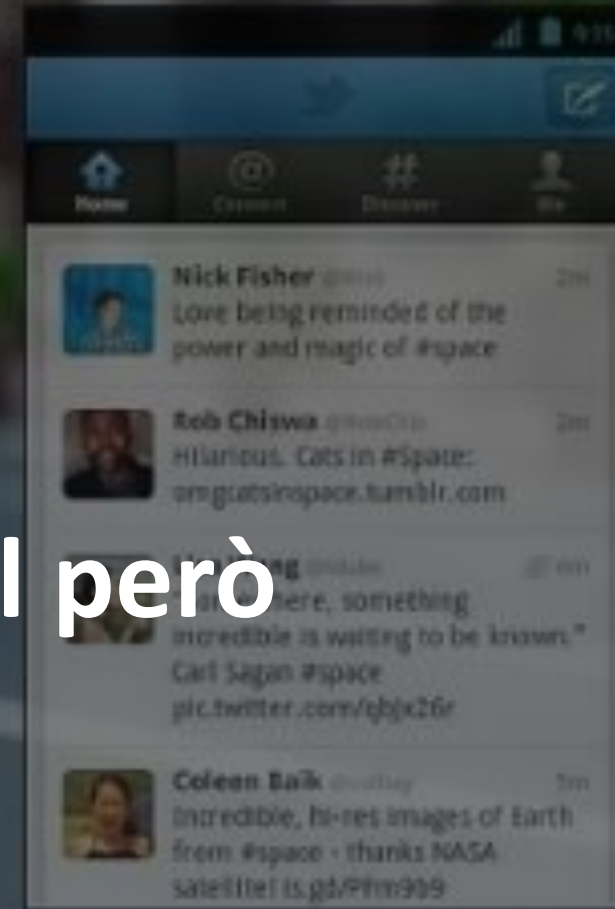
El: Día Mes Año

Iteración: Nº





# La relació ha passat a ser virtual però segueix siguent personal



# No ens pots venir a veure, però et podem distreure i pots recordar que existim

<https://www.youtube.com/channel/UCorB6Dvz6dMfBGHISIP5Lzg>

The image shows a screenshot of the YouTube channel page for 'Joventut de la Faràndula'. The channel has 683 subscribers and a red 'SUSCRIBIRSE' button. The main content area features a video titled 'Cançons des de casa' with a play button and the text 'REPRODUCIR TODO'. Below the video title, there is a description: 'Perquè cançons nostres cançons des del sofà de casa, des de la dutxa o des d'on vulgueu. Cuidem-nos ❤️👉 #TheShowMustGoOn #lEspectacleContinuaSabade!!'. A blue arrow points from the main heading of the slide to the video title. Below the description, there are five video thumbnails with their respective titles and view counts:

Thumbnail	Title	Views	Time
	Rom, rom, rom - La increïble història d'en Peter Pan	538 vistas	3:15
	Cançó de bressol - Els músics de Bremen	369 vistas	1:31
	Més enllà de l'arc iris - El món del Màgic d'Oz	1 K vistas	3:46
	Els 7 nans del bosc - La Blancaneus i els 7 nans	666 vistas	3:28
	Aquí Dalt - La volta al món en 80 dies	284 vistas	3:09

# Entrevistes amb el personal per conèixer la institució des de dins



## Primera conferència online

Dimecres 6 de maig Canal Youtube d'Amics del Liceu Us anunciem que ja està disponible al nostre Canal Youtube la nostra primera conferència virtual, que tracta el tema següent: Dels artesans als artistes: la transformació del món cultural entre la...

<http://amicsliceu.com/activitats-2019-2020/>

# Transmetre solidaritat i que tot anirà bé



## La força de 'Turandot' per deixar enrere el coronavirus

01/05/2020 - 21:39 CEST

L'Orquestra i el cor del Liceu dediquen l'ària 'Nessun dorma' a tots els professionals, malalts i famílies que s'enfronten a la pandèmia

[https://cat.elpais.com/cat/2020/05/01/cultura/1588356527\\_762768.html](https://cat.elpais.com/cat/2020/05/01/cultura/1588356527_762768.html)

# #LaCulturaaCasa

Especialista en música  
recomana pel·lícules i  
ofereix interpretació d'obres  
famoses.

<https://www.youtube.com/watch?v=qS3dAkSIGUw&list=PLJDVLN9VH-FEWnCyljs7oAuWv8aUeaGLn>



The screenshot shows a YouTube video player interface. At the top, there is a search bar with the text "Buscar" and the YouTube logo. The video content shows a man with glasses and a dark jacket standing in a library, holding a book. Below the video player, the video title is "#culturaacasa musical amb Joan Vives - L'Eroica de la BBC". The video has 1195 views and was uploaded on April 21, 2020. The channel name is "BarakaClub" with a logo that says "baraka". Below the channel name, it says "#CULTURAACASA Musical Especial 'L'Eroica de la BBC'". There are interaction buttons for likes (23), comments (2), share, and save. A red "SUSCRIBIRSE" button is visible in the bottom right corner.

# Esdeveniments online del TRES C

Entrevistes a TRES bandes

<https://www.tresc.cat>

TRESC Comunitat de Cultura  
Sponsored · 🌐

Anàlisis i reflexions amb tres directors d'alguns dels principals festivals d'estiu de Barcelona. Recupera l'entrevista!

#aTRES Cbandes  
INSTAGRAM LIVE 18.30 H  
DUJOURS 30 D'ABRIL

Els festivals d'estiu... el dia després  
Entrevistes a tres bandes moderades per Pepe Zapato director del TRES C

Jordi Herrenuela  
Festival Crullia

Francesc Casadesu  
Festival Grec

Alberto Gujjarro  
Primavera Sound

TRESC.CAT  
#aTRES Cbandes: "Els festivals d'estiu, el dia..."  
WATCH MORE

TRESC Comunitat de Cultura  
Sponsored · 🌐

Com viu aquesta situació el sector del teatre? Recupera el debat #aTRES Cbandes on reflexionem sobre el present i futur del sector.

#aTRES Cbandes  
INSTAGRAM LIVE 18.30 H  
DUJOURS 7 DE MAIG

Les arts escèniques... el dia després  
Entrevistes a tres bandes moderades per Pepe Zapato director del TRES C

Toni Aragay  
Societat Doctor Almirante

Tracy Sires  
Teatre Auditori de Granollers

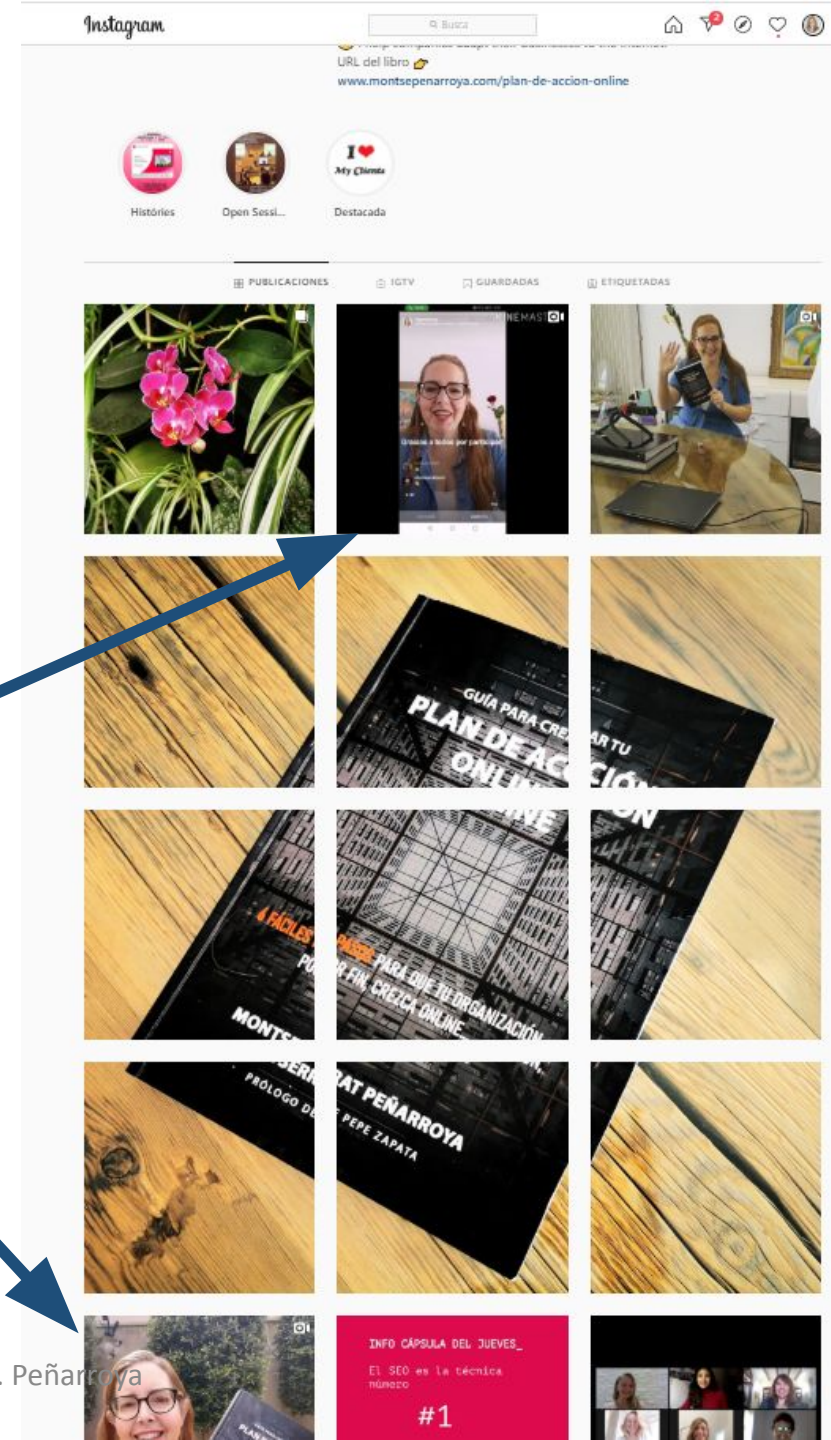
Isabel Vidal  
Focus, ADETC

TRESC.CAT  
Les arts escèniques, el dia després - #aTRES Cbandes  
WATCH MORE

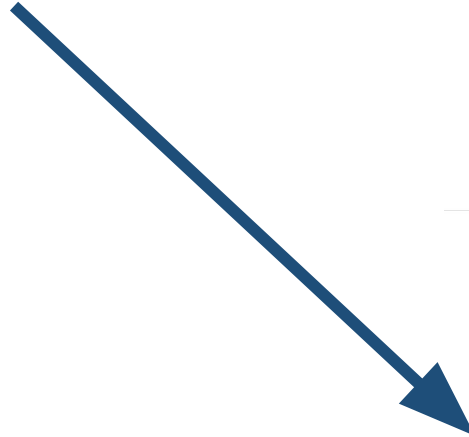
# Presentació de Llibre per Sant Jordi a través d'Instagram

1. Explicar que està a punt de sortir el llibre
2. Mostra del llibre
3. Entrevista en directe el 23 d'abril

<https://www.instagram.com/mpenarroya/>



# Esdeveniments online (en lloc d'anar a fires)



Événement

Visite à INGESCO

Visite à Dardis



## MERCI BEACOUPI

Nous tenons à remercier tous les participants ayant assisté à notre webinar du 25 novembre sur notre logiciel INTEGESCO CALCULUS. Tous ensemble, nous avons réussi à faire connaître plus amplement un outil utile, gratuite et d'une grande aide pour la réalisation de vos projets.

Nous aurons la possibilité de nous retrouver lors de notre prochain événement pour le marché africain lors du Salon Virtuel E-Afrique ELEC qui se tiendra du 1<sup>er</sup> au 3 décembre sur une plateforme numérique. INGESCO présentera en direct ses solutions le mercredi 2 décembre à 11 :00. Pendant une heure, nous présenterons nos solutions de protection et prévention contre la foudre et nous pourrons répondre à vos questions. N'hésitez pas à nous y rejoindre.

Pour plus d'informations et pour vous inscrire, vous pouvez aller sur le lien suivant : <https://e-afrique-elec.avianetvcp.com/>

Nous vous remercions de la confiance accordée à INGESCO, votre assistance depuis 1973 dans la protection contre la foudre.

<https://paratonnerre.ingesco.com/>

Webinar Maroc - Calculus INGESCO - 25 novembre

Ver más ta... Compartir



# Metaverse de Futura Space

<https://www.youtube.com/watch?v=gHsT0AZnzAE>

<https://www.futura.space/es/>

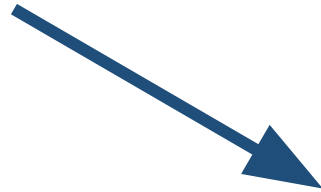


# Torelló «Cata Vertical»

Publicado el 16 noviembre, 2020



Cates  
online? És  
possible?

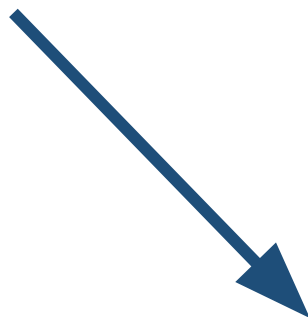


<http://blog.torello.com/>



Estuches Cata Vertical: Torelló 225 y Torelló Finca Can Martí

# Cates B2B

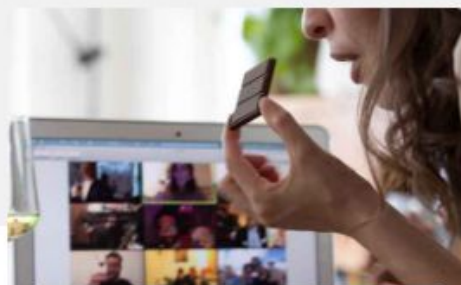


<https://tastingin.com/es/>

## Catas para Empresas

Quieres sorprender tu empleados y clientes? ¿Quieres crear un momento de relax y disfrute online? Organizamos tu evento de cata desde principio al fin, nos encargamos de

DESCUBRE MÁS



### CATAS PARA EMPRESAS

¿Quieres sorprender a tus empleados y clientes? ¿Quieres crear un momento de relax y disfrute remoto? Organizamos tu evento de cata para empresa desde principio a fin, nos encargamos de todo.

MAS INFORMACIÓN



### CATAS VIRTUALES

Catas online de vino, cerveza, cocktails, gin tonic, queso, jamón, aceite, chocolate y mucho mas. Recibe tus productos y disfruta de la cata. Privadas con conexión en zoom y también en formato video para disfrutar a tu ritmo.

DESCUBRIR CATAS



### VISITAS A BODEGAS

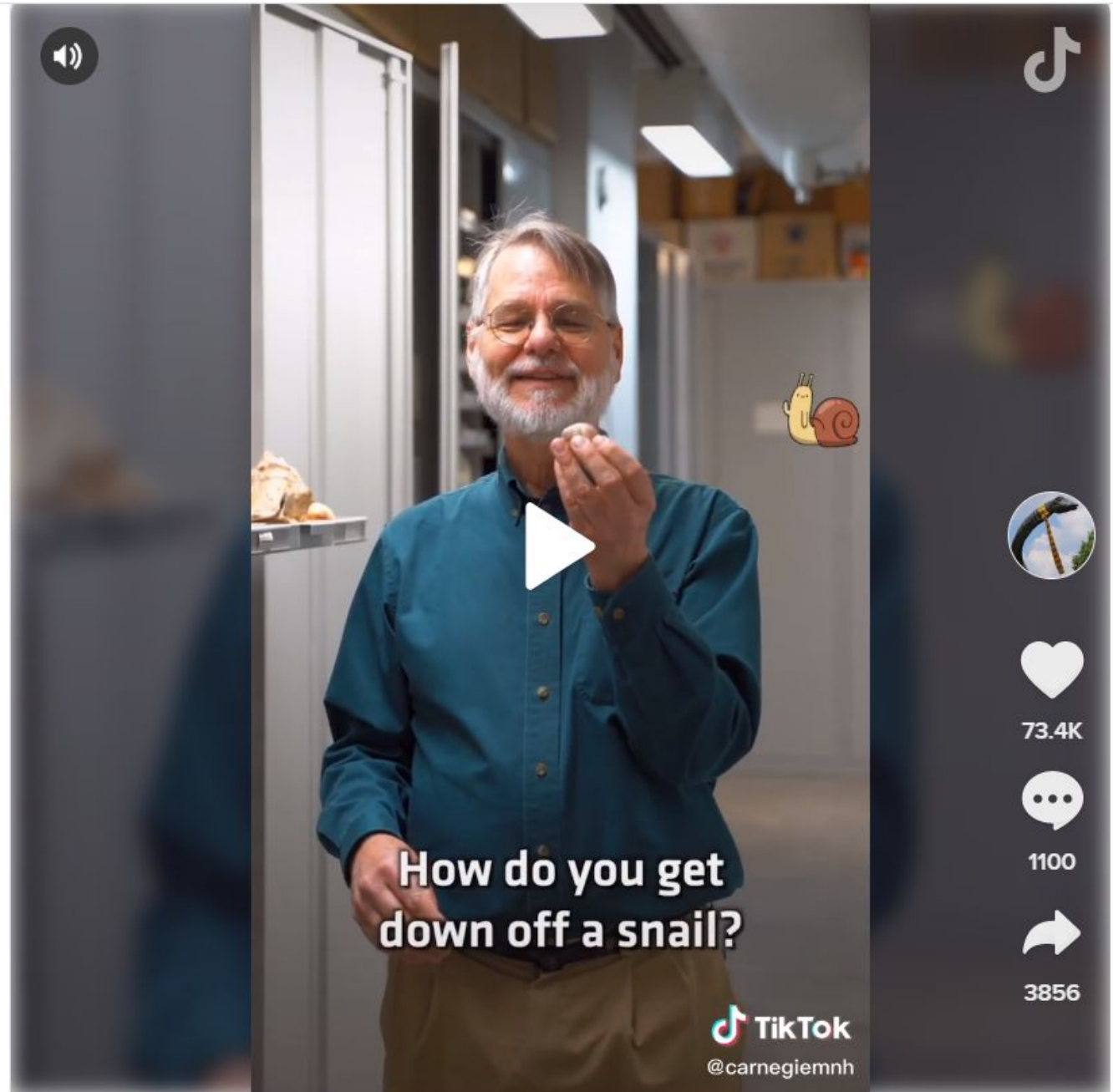
Descubre nuevos sabores y degustaciones con rutas y visitas, disfruta de momentos inolvidables llenos de sabor de la mano de guías expertos, sumilleres y directamente con los productores.

RESERVAR AHORA

# Les organitzacions ofereixen entreteniment

Personal del museu d'Història Natural de Pittsburgh explica a TIK TOK acudits sobre animals

<https://www.museumnext.com/article/should-your-museum-be-on-tiktok/>



Innovació en els Models de Negoci - M. Peñarroya

@carnegiemnh  
#naturalhistorymuseum #pittsburgh #fyp

36

# Preguntes que ens hem de fer...

- Com puc mantenir viu el meu record en la ment dels clients?
- Quins esdeveniments podríem organitzar online?
- Eines que tenim a la nostra disposició:
  - Les xarxes socials □ FB + Instagram + TIKTOK (B2C) – Linkedin (B2B)
  - L'Email
  - El Whatsapp/Telegram/...
  - El telèfon
  - Els vídeos
- Gestiono de forma professional la relació amb els meus clients?

# 3 - Canvis en la Comercialització

A través de quins canals volen comprar els nostres clients?

Com venem el nostre producte o servei?

Quins són els canals de venda més rendibles?



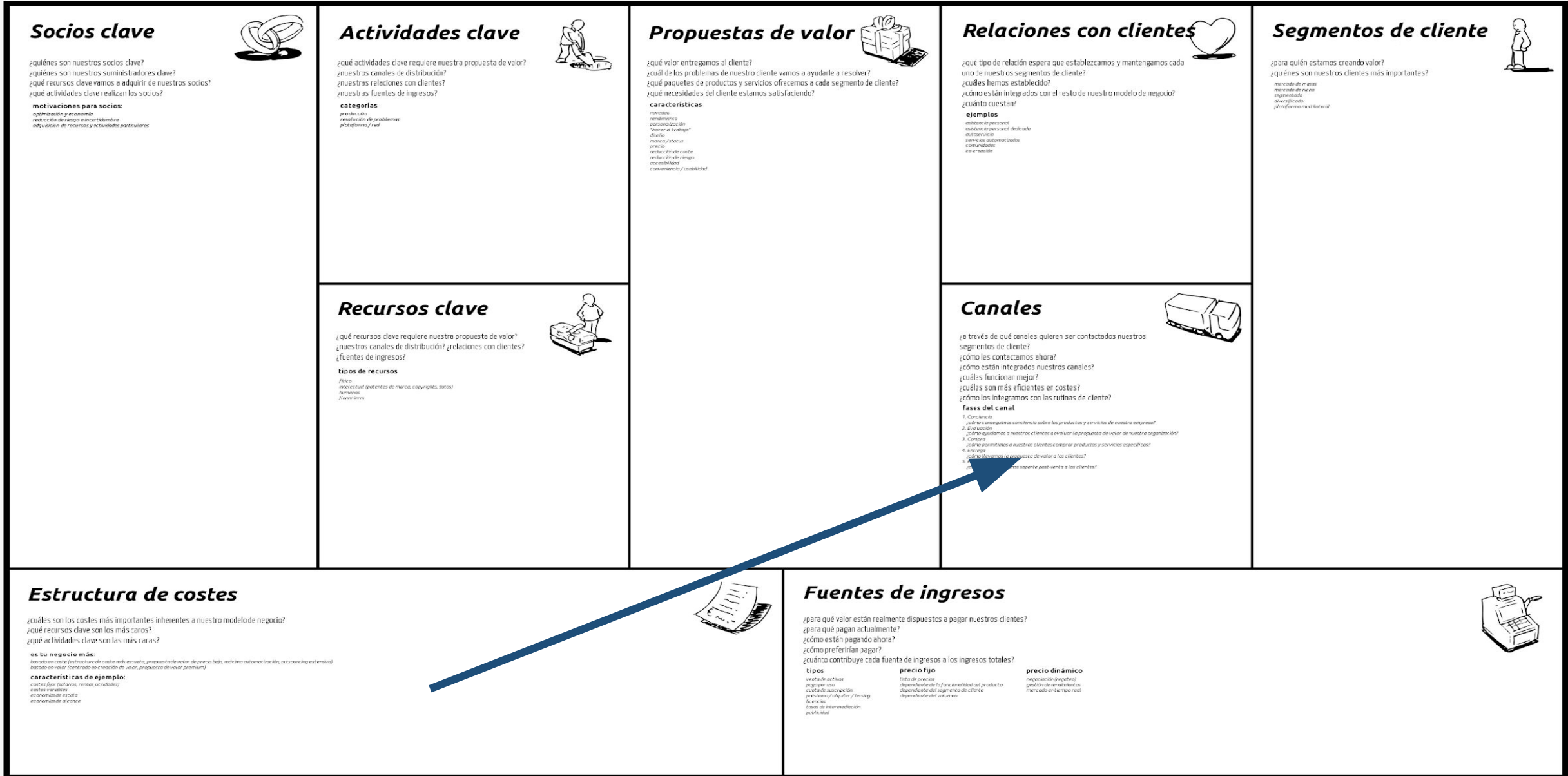
# Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

El: Día Mes Año

Iteración: Nº





**El distanciament social impedeix la  
venta física però no la venda online**



**Les empreses  
han començat a  
vendre online  
...perdent les  
manies.**

<https://swiss-pro.com/>



The screenshot displays the top navigation bar of the Swiss+Pro website. The header includes the text "Tienda Online de Foto, Audio, Video, Telefonía y Movilidad Urbana" on the left, and "Puntos de Recogida" with social media icons (Facebook, Pinterest, Instagram) on the right. Below this, there is a search bar with the placeholder text "Buscar Productos..." and a red "BUSCAR" button. To the right of the search bar, there is a user login section with "Entrar / Registrarse" and a customer service contact number "+34 93 729 20 40" with a phone icon. A shopping cart icon with a "0" is also visible. The main navigation bar features a hamburger menu icon, "Todas las Categorías", "Ofertas de Enero", and "BLOG". The main content area features a large heading "Patinete Eléctrico swiss+go PT016 Z" and a partial view of the electric scooter on the right side. A back arrow icon is located on the left side of the main content area.

# También comencen a fer servir mercats B2C (a més dels B2B)

<https://es.aliexpress.com/store/5078253?spm=a2g0o.productlist.0.0.23b91b3cqdrwMQ>

AliExpress  [En AliExpress](#) [En esta tienda](#)  **0** Cesta  Lista de Deseos  [Identificate](#) | [Regístrate](#) [Mi AliExpress](#)

Swiss-Pro Store [Abierto 1 año \(s\)](#) **100.0%** Comentarios positivos [SEGUIR](#) 19 Seguidores

swiss+pro

Página principal de ... [Productos](#) [Artículos en oferta](#) [Más vendidos](#) [Comentarios](#)

## OFERTAS



Altavoz de Fiesta Pyxis 800W  
**€ 149,00**

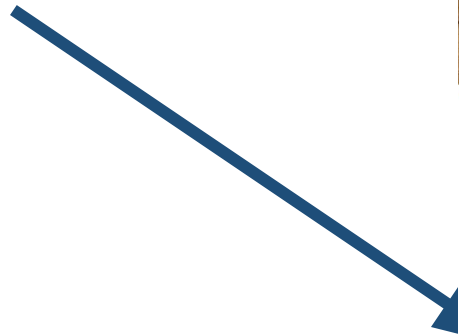


Tripode swiss+go ADVANCE RF-15 con Control Remoto  
**€ 10,90**



Mochila Profesional swiss+pro Cervino Backpack 120 para cámara DSLR  
**€ 99,00**


# Les entrades també es venen online



Generalitat de Catalunya  
Departament de Cultura

Museu d'Història de Catalunya

Català Castellano Français English




1 Pas1 (Activitats) 2 3

SELECCIONA DATA I ACTIVITAT/S


< Febrer 2022 >

dl.	dt.	dc.	dj.	dv.	ds.	dg.
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20

7 Activitats



Exposició permanent 'La



# El Whatsapp es comença a fer servir per vendre

Aquesta peixateria accepta les comandes a través de Whatsapp i cada dia t'envia el llistat amb el peix que està en oferta. També tenen Instagram.

## LA PEIXATERA.CAT

Benvolguts clients, davant d'aquesta situació d'excepcionalitat sanitària provocada pel covid19 i per evitar desplaçaments innecessaris, [lapeixatera.cat](http://lapeixatera.cat) adapta el seu horari de comandes de les 6 a les 17 hores

**Bon preu en el rap, el lluç i el salmó.**

### LLUÇ

- Llucet de costa:29,9€/kg
- Llucet del nord:10,9€/kg
- **Lluç de palangre de 0,8 a 1kg.(peça sencera):9,9€/kg**
- **Lluç de palangre de 1 a 1,5kg.(peça sencera):10,9€/kg**
- Lluç del pintxo de 2 a 3 kg.(peça sencera):21,9€/kg
- **Lluç de volanta de 2 a 3 kg.(peça sencera):8,9€/kg**

### RAP

- Cap de rap:6,5€/kg
- **Cua de rap negre de 1 a 1,5 kg.:23,9€/kg**
- Cua de rap negre de 3 a 4 kg.:28,9€/kg
- **Cueta rap de 200 a 300 gr.:15,9€/kg**

# Preguntes que ens hauríem de fer...

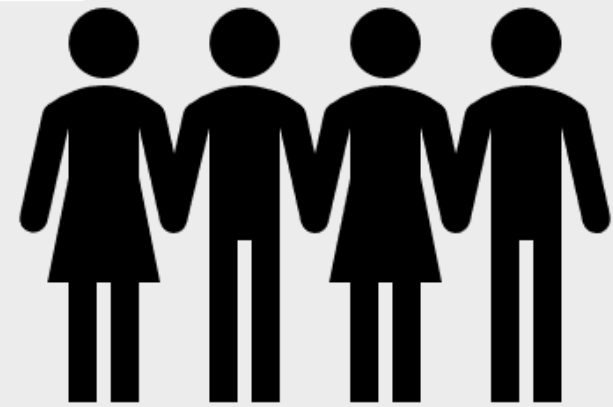
- Puc convertir el meu lloc web en comerç electrònic?
- Podria estandarditzar els meus serveis per al menys oferir-ne la contractació online d'alguns d'ells?
- Puc transformar la meva cadena de distribució? (al menys per algun segment en concret)
- Puc vendre a través d'algun marketplace? (B2B o B2C)

# 4 - Canvis en el Públic Objectiu

*Anem a un mercat massiu?*

*Quins segments formen el  
nostre mercat?*

*Tenim propostes diferents per  
B2B i B2C?*



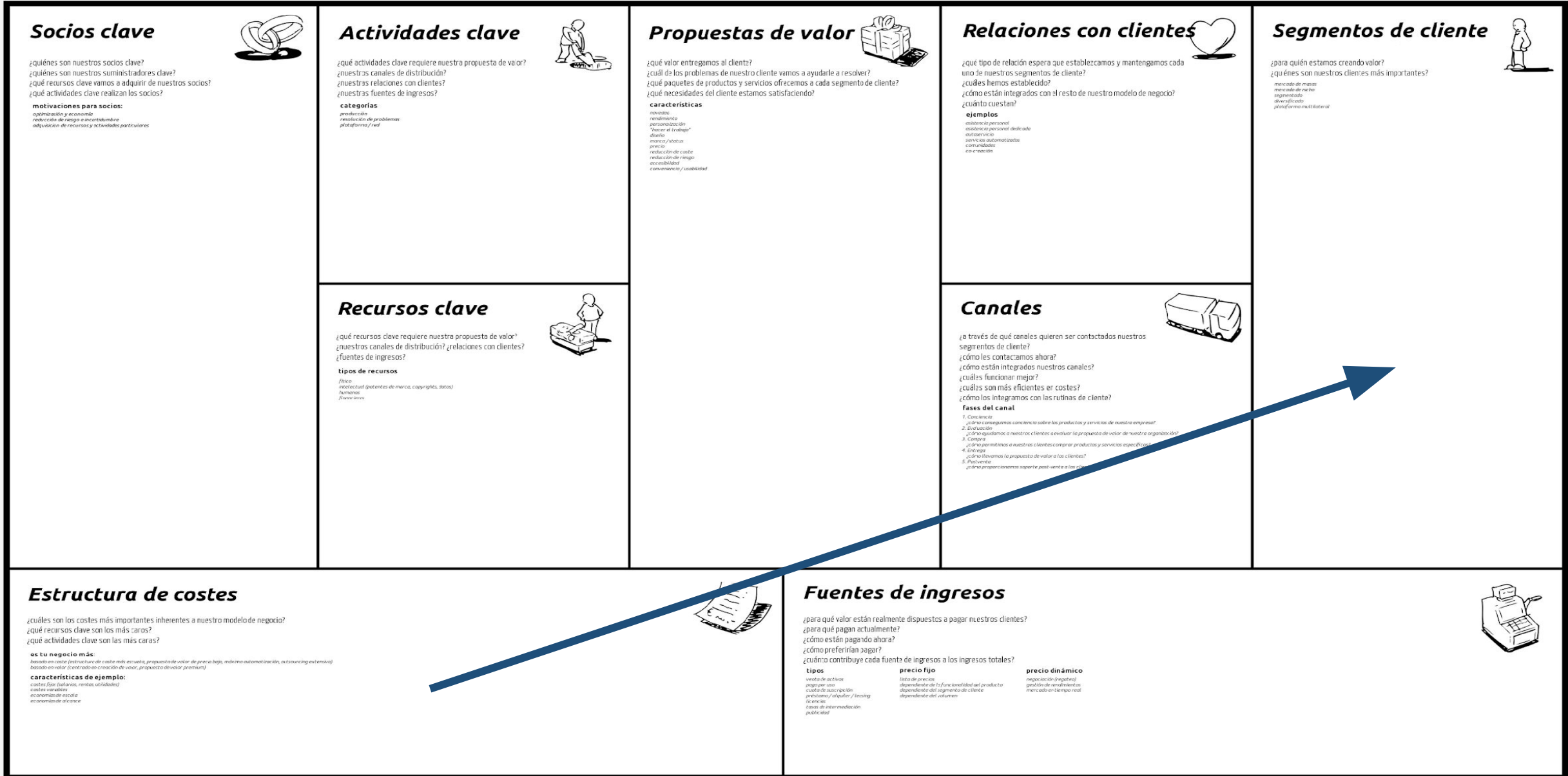
# Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

El: Día Mes Año

Iteración: Nº





# Una oportunitat per arribar a nous públics



# Accions per arribar a nous segments

<https://www.esquire.com/es/revista-esquire/a31440032/es-re-gratis-kiosko-digital/>



The screenshot shows the Esquire website interface. At the top, there is a navigation menu with the Esquire logo and categories: Actualidad, Moda, Grooming, Gastro, and Vídeos. On the right, there are links for 'SUSCRÍBETE', 'SÍGUENOS', a search icon, and a globe icon with 'ES'. Below the navigation is a horizontal banner with five featured articles, each with a large number and a thumbnail image:

- 1** Esquire en mayo de 2020  
#somosmasfuertes
- 2** Este verano, ¡haz match con tu terraza!  
Esquire + IKEA
- 3** Cómo saber si me queda bien el pelo rapado
- 4** 10 series cortas para maratones de calidad máxima
- 5** Saca del armario tu #CamisetaConHistoria

## En Esquire te ofrecemos acceso gratuito a la revista hasta abril #quedateencasa

A través de la plataforma online *Kiosko y más*. Y también a Fotogramas, Car and driver, ELLE.... y hasta a 19 publicaciones. Si nos tenemos que encerrar, al menos que sea con buena lectura.

# Aconseguir que més gent canti i s'apunti a una coral



## Curs de Tècnica Vocal en Confinament amb Assumpta Cumí

Saps com preparar-te abans de posar-te a cantar?  
Vols vocalitzar abans d'un assaig virtual de la teva coral?  
Vols tenir més recursos per preparar-te vocalment per a una gravació?

Professora convidada: Assumpta Cumí  
Dissabtes 9, 16, 23 i 30 de maig, de 19.00 a 19.30 h,

Connecta't a l'Instagram fcec14  
#tallercantFCEC

**Taller de veu** organitzat pel Curs de Direcció Coral de Barcelona i la FCEC. Quatre sessions de tècnica vocal per treballar exercicis de respiració i de veu. Comptem amb **Assumpta Cumí**, cantant professional, per desenvolupar quatre sessions de mitja hora cadascuna que emetrem **cada dissabte a les 19.00 h a través del canal d'Instagram**.

**Dissabtes 9, 16, 23 i 30 de maig**. Es farà una **sessió en directe (live) al compte fcec14**.

Si hi entreu podreu veure la proposta que ens fa per donar recursos i treballar la veu aquests dies des de casa. I al final de cada sessió es mirarà de respondre alguna de les preguntes que es puguin fer des de la mateixa sessió o a través del **hashtag #tallercantFCEC**.

**No cal inscripció prèvia. Per accedir al curs només cal tenir compte d'Instagram, buscar fcec14, i seguir-nos. Si t'interessa, connecta-t'hi a l'hora programada. T'hi esperem!!**



<https://www.fcec.cat/noticies/CursTecnicaVocalConf2020.pdf>

# Preguntes que ens hauríem de fer?

- Hi ha algun segment de mercat al que podria arribar online?
- Puc rejuvenir la meva planta de clients gràcies a vendre online?
- Puc exportar els meus productes / serveis a mercats exteriors?

# 5 - Canvis en les Fonts d'Ingressos

*Per a què estan disposats a pagar els nostre clients?*

*Com estan pagant ara?*

*Com preferirien pagar?*

*Quines diferents opcions els oferim? (preu fix, dinàmic, subscripció, pagament per ús...)*



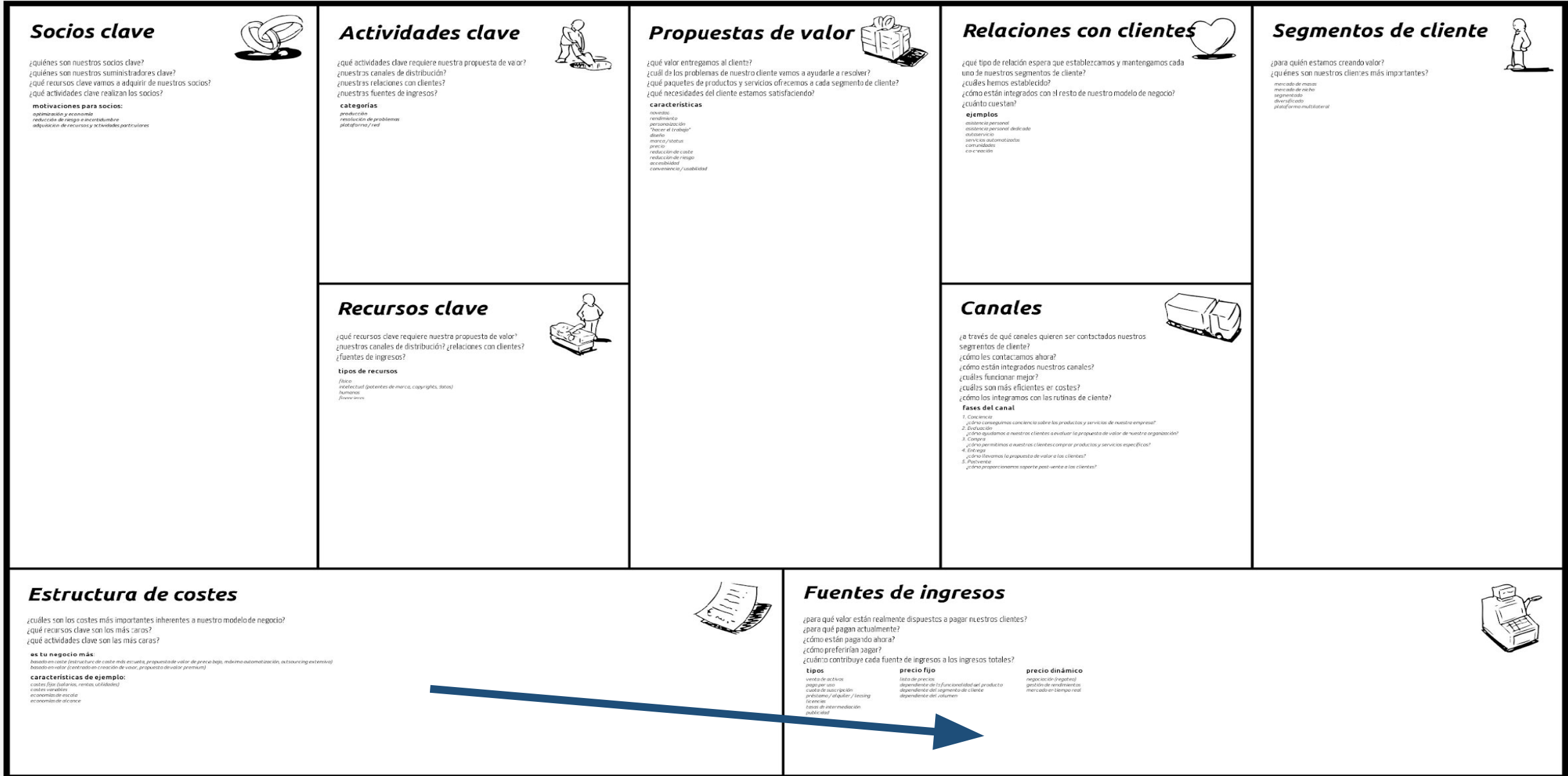
# Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

El: Día Mes Año

Iteración: Nº





# El repte: trobar noves fonts d'ingressos

# Creació de concerts virtuals i venda online de les entrades

<https://www.youtube.com/watch?v=K2DiEgyRygE&feature=youtu.be>

YouTube ES

Buscar

Beyond technology

0:07 / 0:58

#Beyond\_LIVE #Beyond\_LIVE\_CHANNEL #SuperM

Beyond LIVE : A new era of live concert begins #2

119,997 vistas • 30 abr. 2020

19 K 114 COMPARTIR GUARDAR

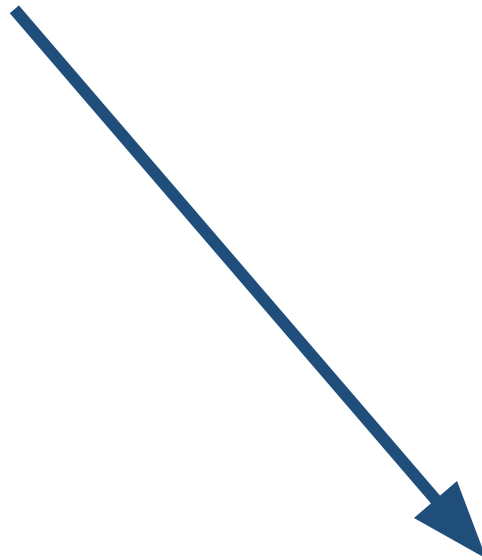
SMTOWN ✓  
22.2 M de suscriptores

Ticket purchase below!  
Innovació en els Models de Negoci - M. Peñarroya  
<https://www.vlive.tv/product/ds00a00u...>

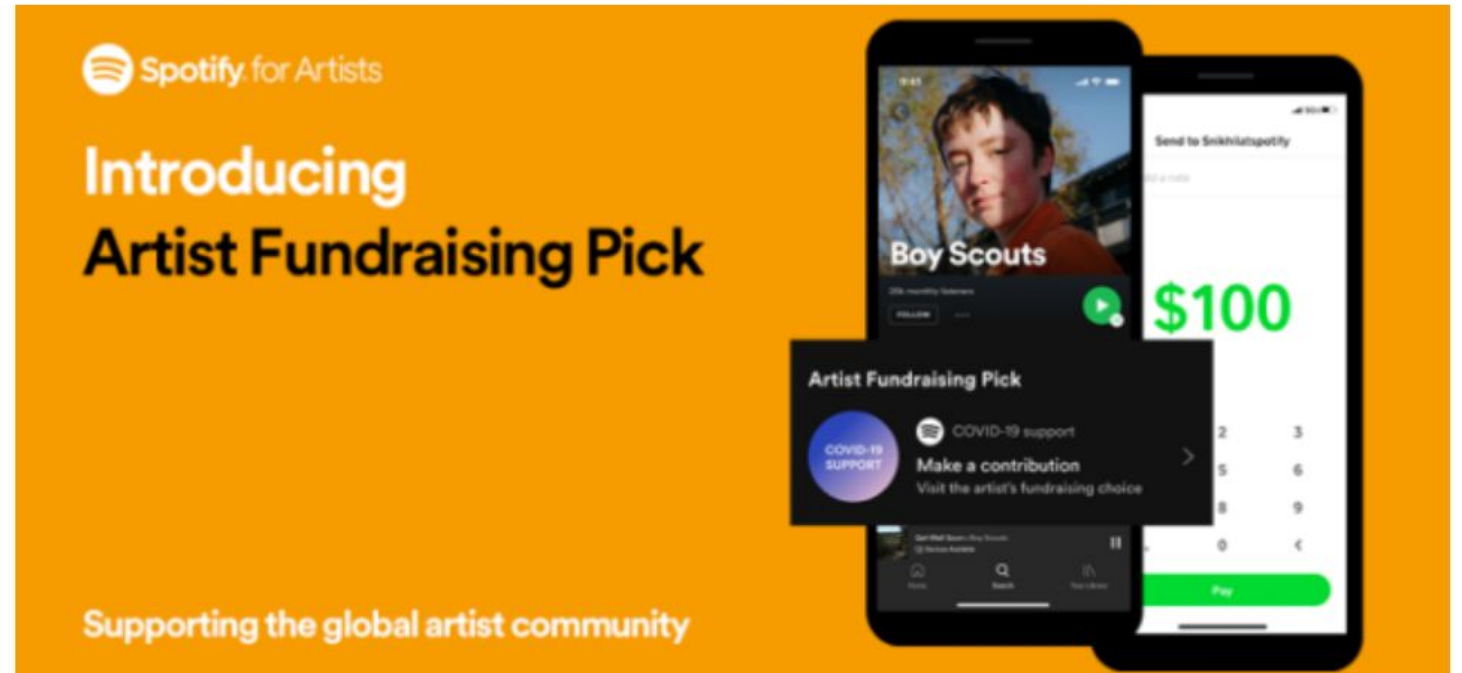
SUSCRIBIRSE

55

# Algunes plataformes ara permeten fer donacions



<https://industriamusical.es/spotify-permitira-a-los-artistas-recibir-pagos-directamente-de-sus-fans/>



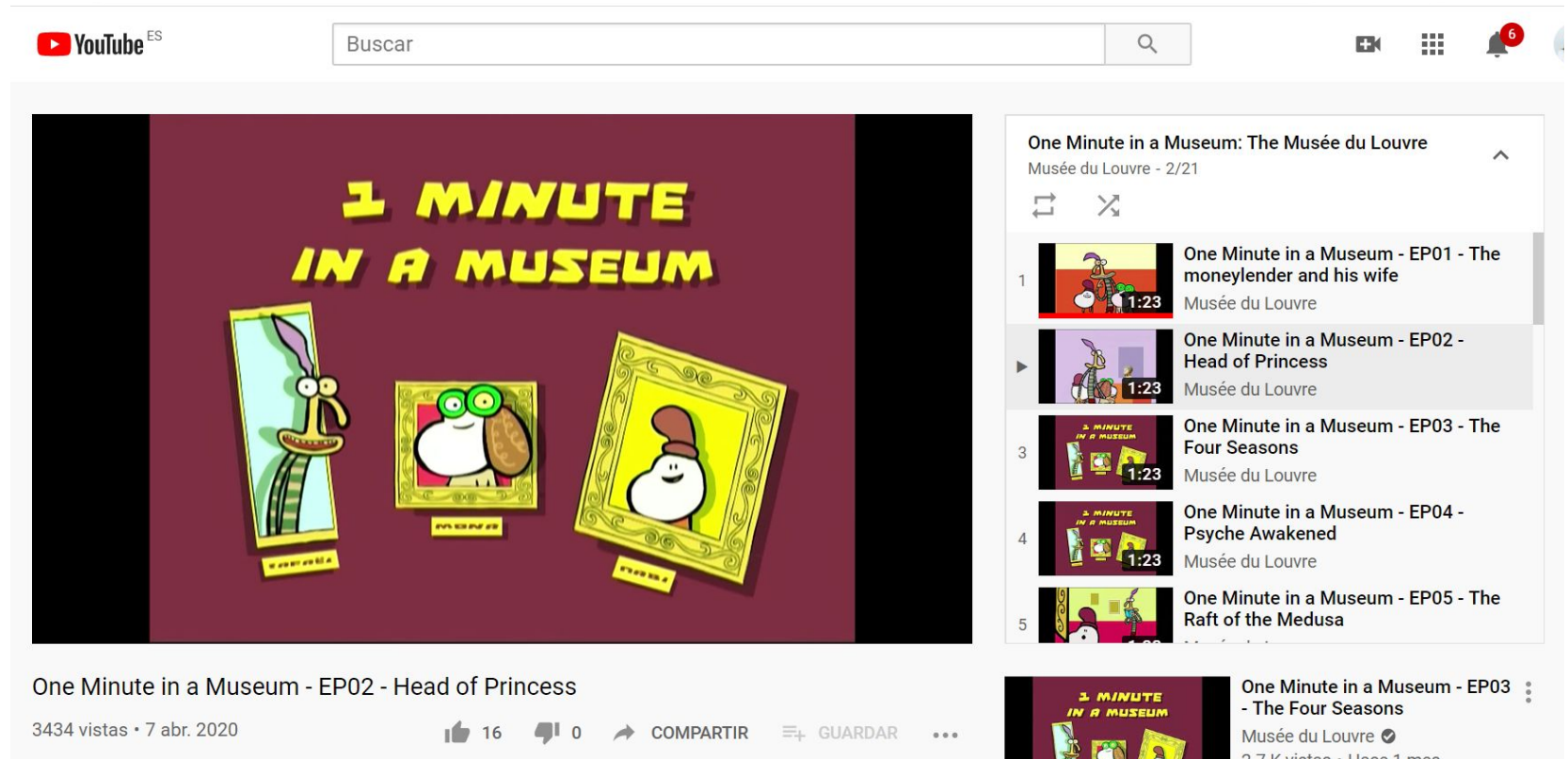
## Spotify permetirà a los artistes recibir pagos directamente de sus fans

ARTISTAS DO IT YOURSELF MUSICA GRABADA NEGOCIO NOTICIAS STREAMING 23 abril, 2020 Julia Hernández Ruza



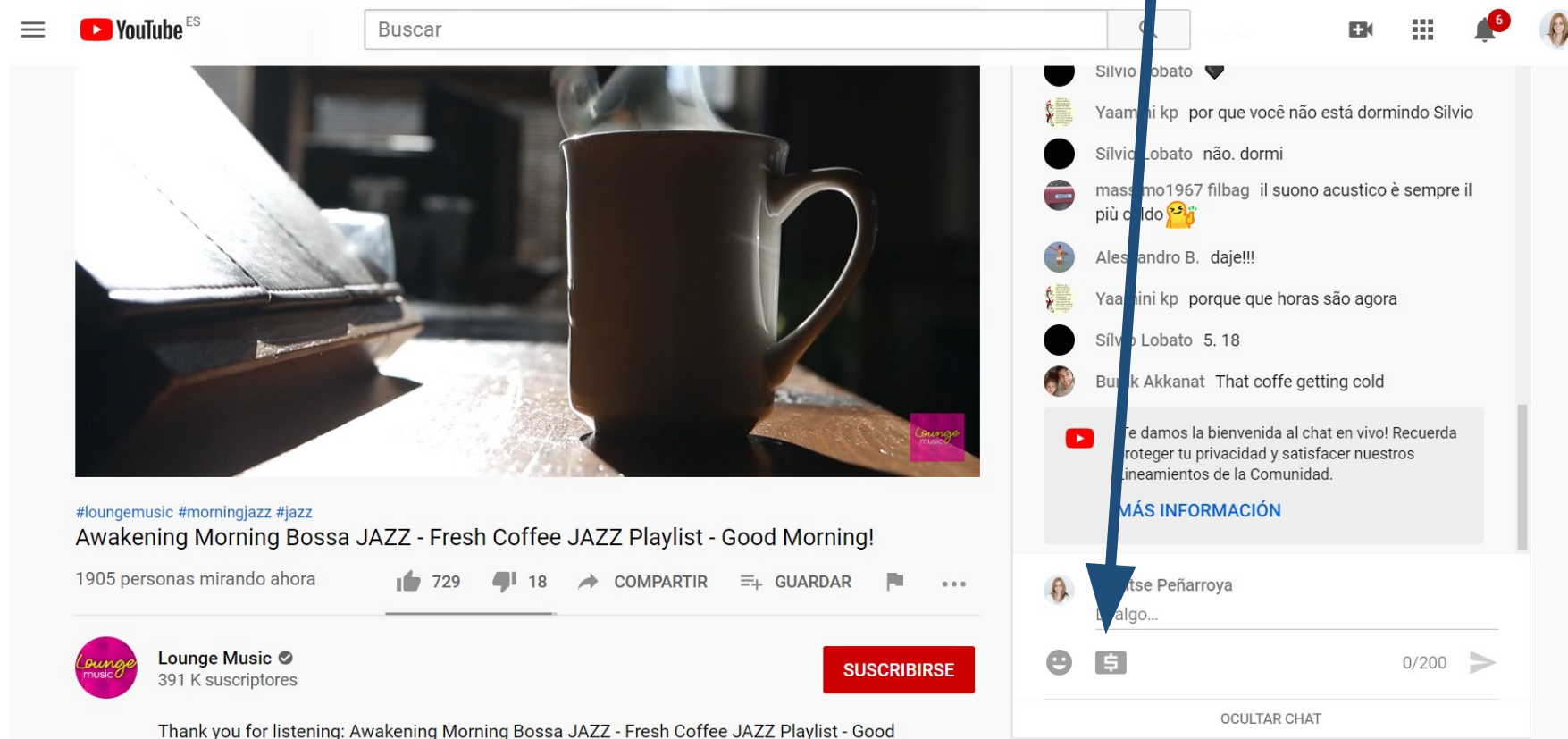
# Els vídeos per entretenir, inclouen publicitat

<https://www.youtube.com/watch?v=qKQNYPV8n30&list=PLXLB812R3G0mijo-Vi512KbohOBQPjWM&index=1>



The screenshot shows a YouTube video player interface. The main video is titled "One Minute in a Museum - EP02 - Head of Princess" and has 3434 views as of April 7, 2020. The video content features a maroon background with the text "1 MINUTE IN A MUSEUM" in yellow. Below the text are three cartoon characters in museum frames: a tall, thin character with a long nose, a round character with green glasses, and a character with a brown hat. To the right of the video player is a playlist titled "One Minute in a Museum: The Musée du Louvre" with 2/21 videos. The playlist includes episodes 1 through 5, each with a 1:23 duration. The interface also shows the YouTube logo, a search bar, and navigation icons.

# Emissions en directe amb publicitat i amb les donacions activades



YouTube ES

Buscar

#lounge music #morningjazz #jazz

Awakening Morning Bossa JAZZ - Fresh Coffee JAZZ Playlist - Good Morning!

1905 personas mirando ahora

729 18 COMPARTIR GUARDAR

Lounge Music 391 K suscriptores

SUSCRIBIRSE

Thank you for listening: Awakening Morning Bossa JAZZ - Fresh Coffee JAZZ Playlist - Good

Chat comments:

- Silvio Lobato
- Yaamini kp por que você não está dormindo Silvio
- Silvio Lobato não. dormi
- massimo1967 filbag il suono acustico è sempre il più caldo 🤗
- Alessandro B. daje!!!
- Yaamini kp porque que horas são agora
- Silvio Lobato 5. 18
- Burak Akkanat That coffe getting cold

Te damos la bienvenida al chat en vivo! Recuerda proteger tu privacidad y satisfacer nuestros lineamientos de la Comunidad.

MÁS INFORMACIÓN

Peñarroya

0/200

OCULTAR CHAT

[https://www.youtube.com/watch?v=l7-ineQeL\\_0](https://www.youtube.com/watch?v=l7-ineQeL_0)

# Nou model de negoci a Youtube


## Requisitos de elegibilidad, políticas y lineamientos de las membresías del canal

Las membresías del canal permiten a los usuarios unirse a tu canal mediante pagos mensuales recurrentes y obtener beneficios exclusivos para miembros, como insignias, emojis y otros artículos que ofreces. Averigua si cumples con los requisitos y, si es así, lee los siguientes lineamientos y políticas para evitar problemas.

### Requisitos de elegibilidad mínimos



Debes cumplir con los **requisitos mínimos** a fin de que se te considere apto para las membresías del canal en YouTube.

Ten en cuenta que el cumplimiento de los siguientes requisitos no significa que obtendrás las membresías del canal de forma automática. Estamos implementando esta función gradualmente. Si tienes acceso a ella, verás las membresías como una opción en la página [Membresías](#)  :

- Tu canal debe tener más de 30,000 suscriptores.
  - Los canales de videojuegos deben tener más de 1,000 suscriptores.
- Tu canal debe formar parte del Programa de socios de YouTube.
- Debes ser mayor de 18 años.
- Debes estar en una de estas [ubicaciones disponibles](#).
- Tú y tu MCN (si corresponde) deben aceptar nuestras condiciones y políticas (incluido el Anexo sobre Productos de Comercio) y cumplir con ellas.

# Llista de possibles fonts d'ingressos

- Venda de producte o servei.
- Lloguer
- Subscripció (quota)
- Comissions per vendes
- Llicències per cessió d'ús d'alguna cosa
- Royalties (cobrar per unitat venuda)
- Pagament per ús
- Publicitat
- Financer (ajuts)

# Preguntes que ens hauríem de fer...

- Què podria monetitzar que ara no estic fent?
- Què tinc de valor per als meus clients? (potser dades del sector, tendències, coneixement...)
- Podria explotar alguna font d'ingressos que ara no tinc en compte?

# 6 - Canvis en les Activitats Clau

*Quines activitats clau requereix la  
nostra proposta de valor?*

*Per quin canal de distribució comprem  
als nostres proveïdors?*



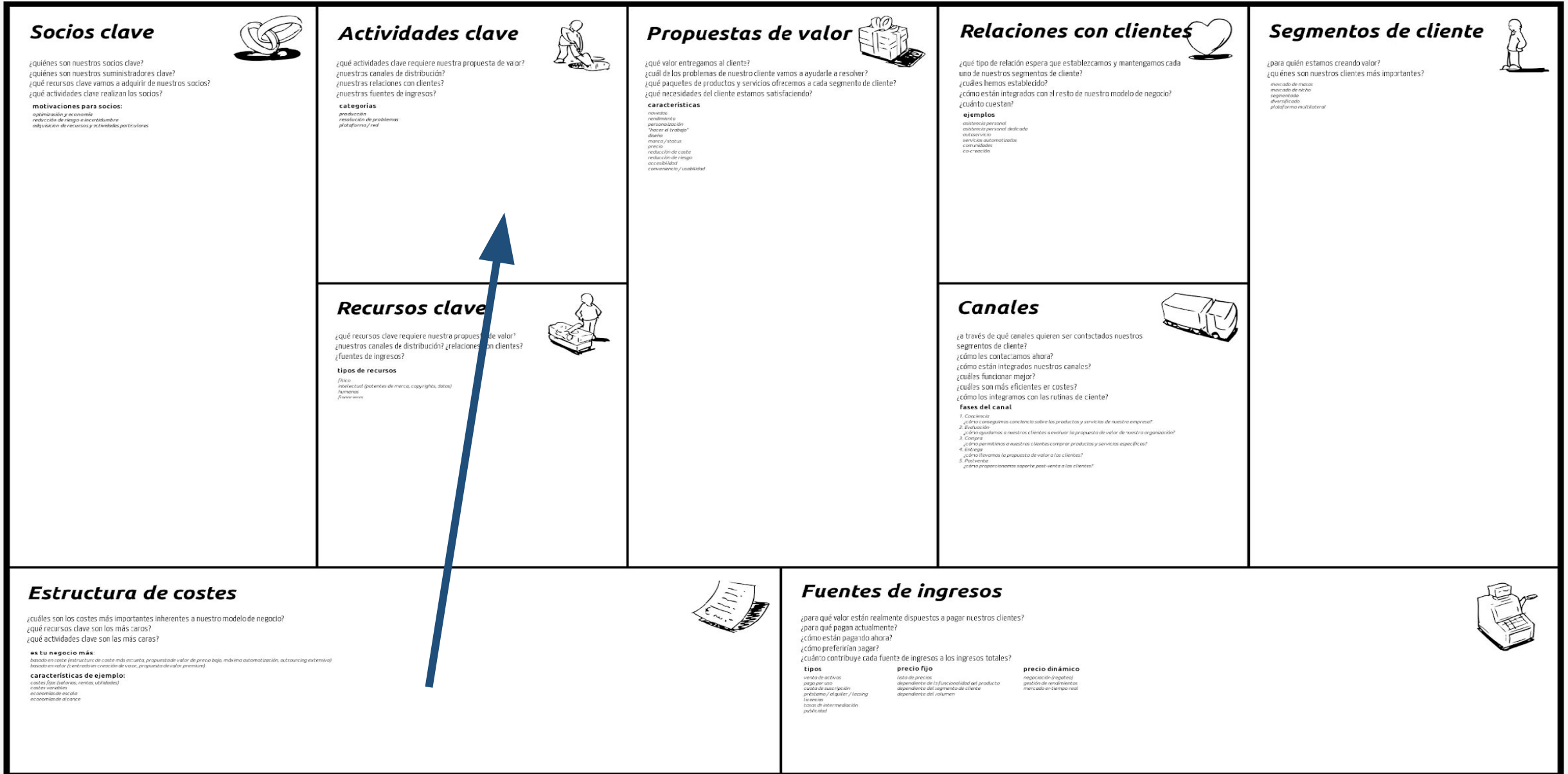
# Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

El: Día Mes Año

Iteración: Nº





# Les organitzacions han hagut d'aprendre a crear continguts digitals



# Noves activitats clau com la creació / edició de vídeos 360 per veure en pla o en RV...



Como crear videos en 360 | Ejemplo y tutorial | Ejian



Crear Videos En 360°  
Con Tu Android



COMO HACER VIDEOS  
360 GRATIS Y SIN  
CAMARA DE 360



S'ha hagut  
d'aprendre a fer  
de *community  
manager* de  
veritat...

# Instagram Stories i IGTV pel turisme cultural

🕒 3 d'abril de 2020 📁 Tallers

NOVA DATA – **DIMARTS 12 DE MAIG**

**Horari:** 11.00 h a 12.30 h

**Helena Casas**, Consultora i formadora en Màrqueting Digital, i Personal Branding.  
Sotsdirectora del 3isic

**Descripció:** aprendrem a treure el màxim partit als Stories i IGTV per aconseguir un bon engagement, sobretot del públic que ara mateix consumeix més contingut d'aquest format a Instagram, que no pas en les publicacions del feed.

Contingut:

- Stories:
  - Què són els stories, quin objectiu tenen i a qui es dirigeixen.
  - Com crear stories. Formats.
  - Estadístiques.
  - Els destacats

Gestionar el  
lloc web  
s'ha  
convertit en  
una activitat  
clau

Pàgina d'inici

Actualitzacions **13**

Coneixement

Site Kit

Phlox **2**

Entrades

Mèdia

Enllaços

Pàgines

Comentaris

GDPR Cookie  
Consent

Contacte

Recipe Card

Innov WPForms

## Tauler

Ara mateix

76 entrades

5 pàgines

El WordPress 5.4.1 amb el tema [Phlox](#).

You are using Phlox theme version 2.5.8.

Please support us to continue this project by rating it [★★★★★](#)  
[L'Akismet](#) ja ha protegit el vostre web de 100 comentaris brossa.  
No hi ha res a la [cua de brossa](#) en aquest moment.

## WPForms



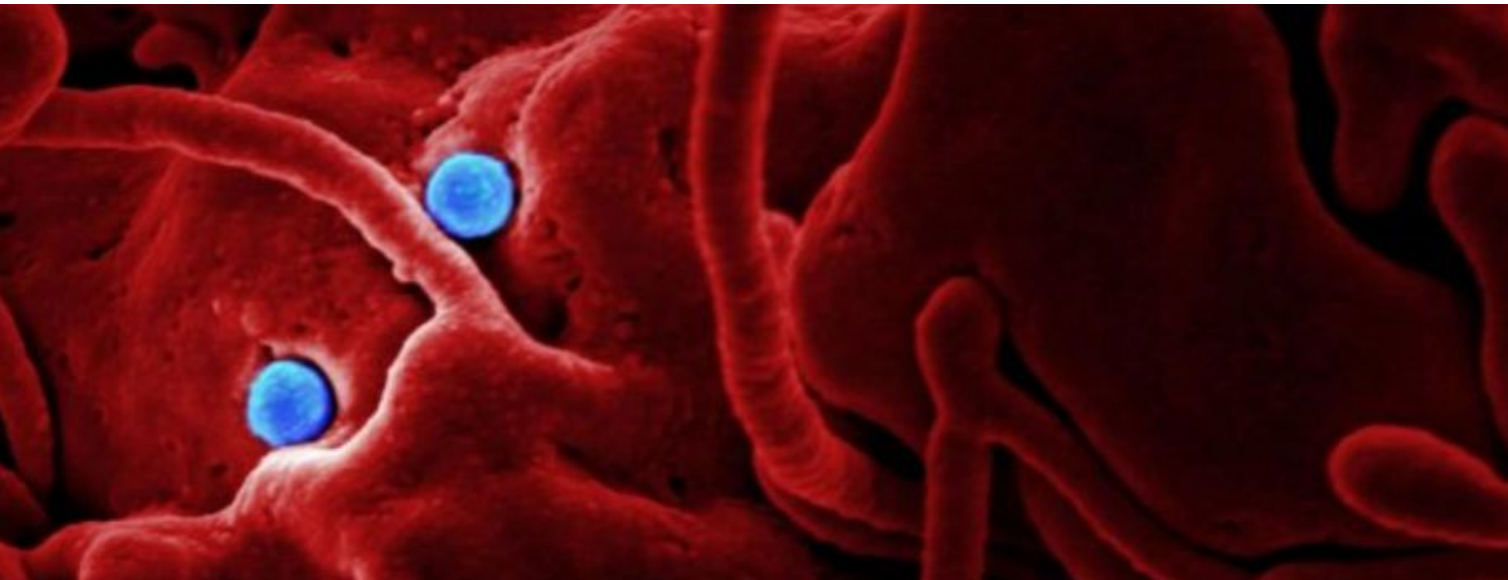
**Create Your First Form to Start Collecting Leads**

You can use WPForms to build contact forms, surveys, payment forms  
more with just a few clicks.

**Hem hagut  
d'aprendre a fer  
servir les  
plataformes  
online i a  
treballar en  
equip, des de  
casa**



# Es Postcovid-19 la neteja i desinfecció també és una activitat clau



- [Cómo proteger tu empresa del Coronavirus >](#)
- [Contratar un servicio de limpieza para una industria alimentaria, sinónimo de seguridad >](#)
- [Cómo mantener una correcta limpieza de pisos turísticos >](#)
- [Limpieza de ascensores: pasos a seguir >](#)
- [La limpieza de residencias geriátricas, aspecto clave para lograr un correcto funcionamiento del centro >](#)

# Què ens hem de preguntar?

- Quines són ara les activitats clau de la meva organització?
- Aquestes activitats clau les duré a terme internament ( necessitaran recursos clau) o les externalitzaré ( nous proveïdors)

# 7 - Canvis en els Recursos Clau

*Quins recursos (actius/coses) requereix la nostra proposta de valor?*

*(Recursos en forma de persona, financers, propietat intel·lectual, etc.)*



# Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

El: Día Mes Año

Iteración: Nº

## Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?  
¿quiénes son nuestros proveedores clave?  
¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?  
¿qué actividades clave realizan los socios?

**motivaciones para socios:**  
optimización y economía  
reducción de riesgo e incertidumbre  
adquisición de recursos y actividades particulares

## Actividades clave



¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?  
¿nuestros canales de distribución?  
¿nuestras relaciones con clientes?  
¿nuestras fuentes de ingresos?

**categorías**  
producción  
resolución de problemas  
plataforma / red

## Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?  
¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?  
¿fuentes de ingresos?

**tipos de recursos**  
físicos  
intelectual (patentes de marca, copyrights, datos)  
humanos  
financieros

## Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?  
¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?  
¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?  
¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

**características**  
nuevas  
rendimiento  
personalización  
"hacer el trabajo"  
diseño  
integrar / integrar  
precio  
reducción de coste  
reducción de riesgo  
accesibilidad  
conveniencia / usabilidad

## Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?  
¿cuáles hemos establecido?  
¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?  
¿cuánto cuestan?

**ejemplos**  
asistente personal  
asistente personal dedicado  
auto-servicio  
servicio automatizado  
comunidades  
co-creación

## Canales



¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?  
¿cómo les contactamos ahora?  
¿cómo están integrados nuestros canales?  
¿cuáles funcionan mejor?  
¿cuáles son más eficientes en costes?  
¿cómo los integramos con las rutinas de cliente?

**fases del canal**  
1. Conciencia  
¿cómo conseguimos conciencia sobre los productos y servicios de nuestra empresa?  
2. Distribución  
¿cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar la propuesta de valor de nuestra organización?  
3. Compra  
¿cómo permitimos a nuestros clientes comprar productos y servicios específicos?  
4. Entrega  
¿cómo llevamos la propuesta de valor a los clientes?  
5. Postventa  
¿cómo proporcionamos soporte post-venta a los clientes?

## Estructura de costes

¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?  
¿qué recursos clave son los más caros?  
¿qué actividades clave son las más caras?

**es tu negocio más:**  
basado en coste (estructura de coste más sencilla, propuesta de valor de precio bajo, máxima automatización, outsourcing extensivo)  
basado en valor (enfocado en creación de valor, propuesta de valor premium)

**características de ejemplo:**  
costes fijos (salarios, rentas, utilidades)  
costes variables  
economías de escala  
economías de alcance



## Fuentes de ingresos

¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?  
¿para qué pagan actualmente?  
¿cómo están pagando ahora?  
¿cómo preferirían pagar?  
¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

**tipos**  
venta de activos  
pago por uso  
cuota de suscripción  
preciosos / alquiler / leasing  
licencias  
tasas de intermediación  
publicidad

**precio fijo**  
lista de precios  
dependencia de la funcionalidad del producto  
dependiente del segmento de cliente  
dependencia del volumen

**precio dinámico**  
negociación (regateo)  
gestión de inventarios  
mercado en tiempo real





A woman with blonde hair is wearing a black VR headset and black motion-tracking gloves with red accents. She is looking down and slightly to the side, with her hands raised in a gesture. The background is dark.

# La virtualització dels serveis comporta nou tipus de personal

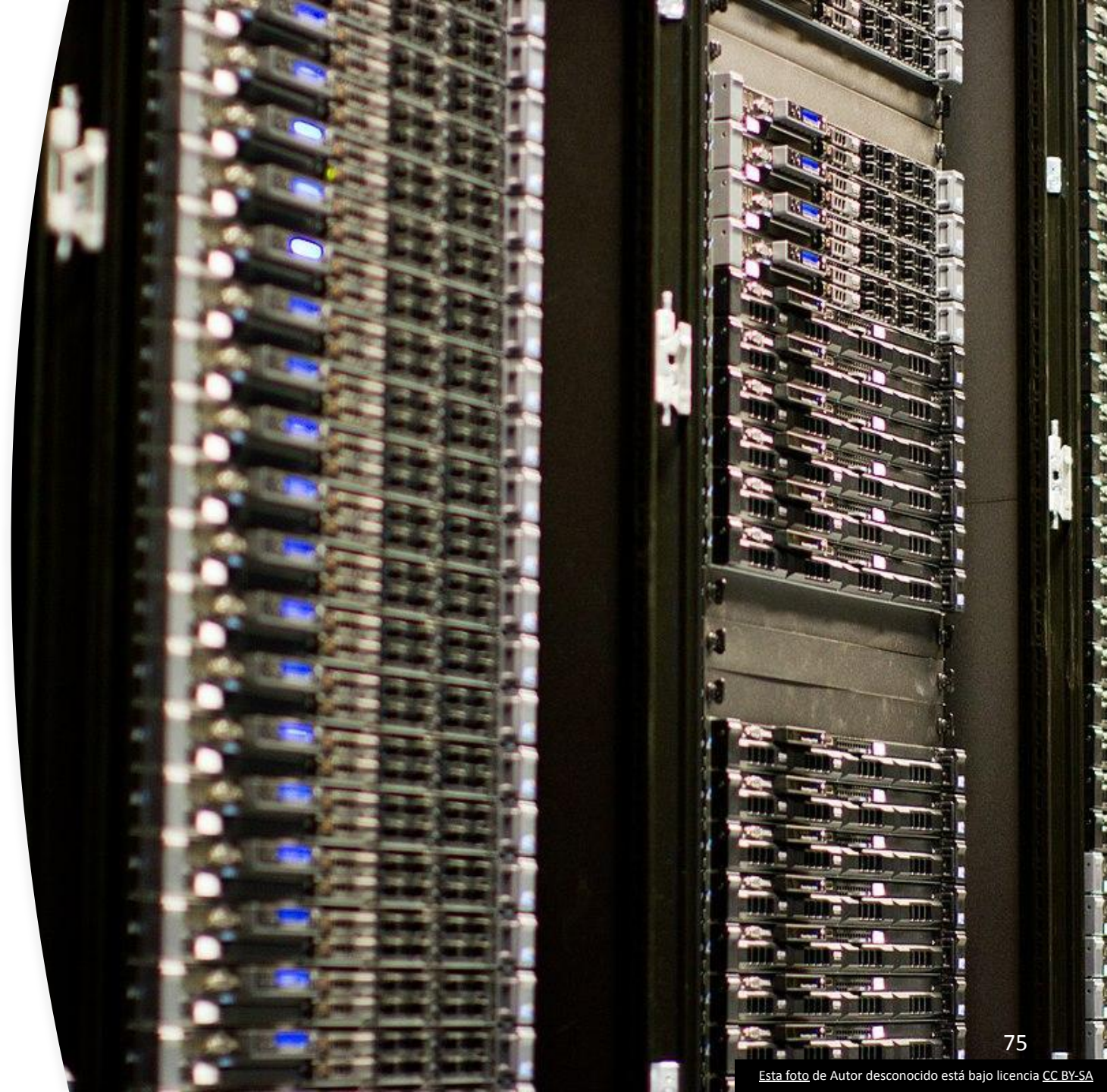
## A nivell de personal, les empreses necessiten...

- Responsable TIC
- Responsable Màrqueting Digital
- Responsable creació de continguts
- Especialistes en els continguts que vulguem crear
- Community Manager



# A nivell d'infraestructures

- Servidors que suportin la càrrega de trànsit.
- Seguretat en les comunicacions amb les llars dels empleats.



## A nivell d'actius

- Un bon lloc web: ràpid, pensat per mòbil i segur. Que d'indexi bé a Google cada vegada que publiquem.
- Web amb funcionalitats de comerç electrònic sempre que sigui possible.
- Una marca coneguda (o bé treballar al branding)

# Què ens hem de preguntar...

- Tinc a tot els personal clau ben format?
- Necessito formar-me més en marketing digital?
- La meva empresa té capacitat d'absorció de nous coneixements?

## 8 - Canvis en els Partners/Proveïdors

*Qui són els nostres proveïdors clau?*

*Quins socis necessitem per poder oferir la nostra proposta de valor?*

*Què tenim subcontractat?*



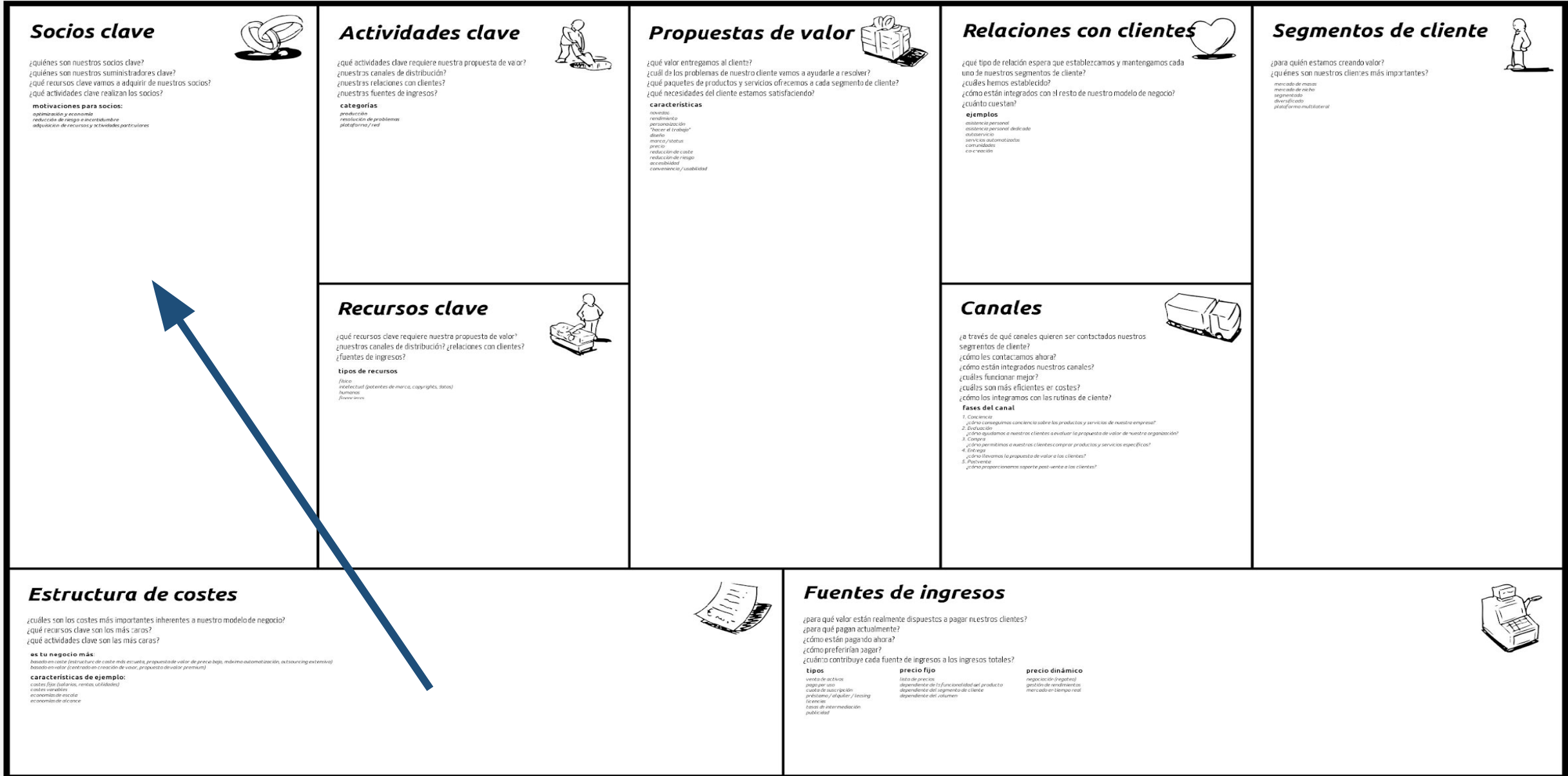
# Business Model Canvas

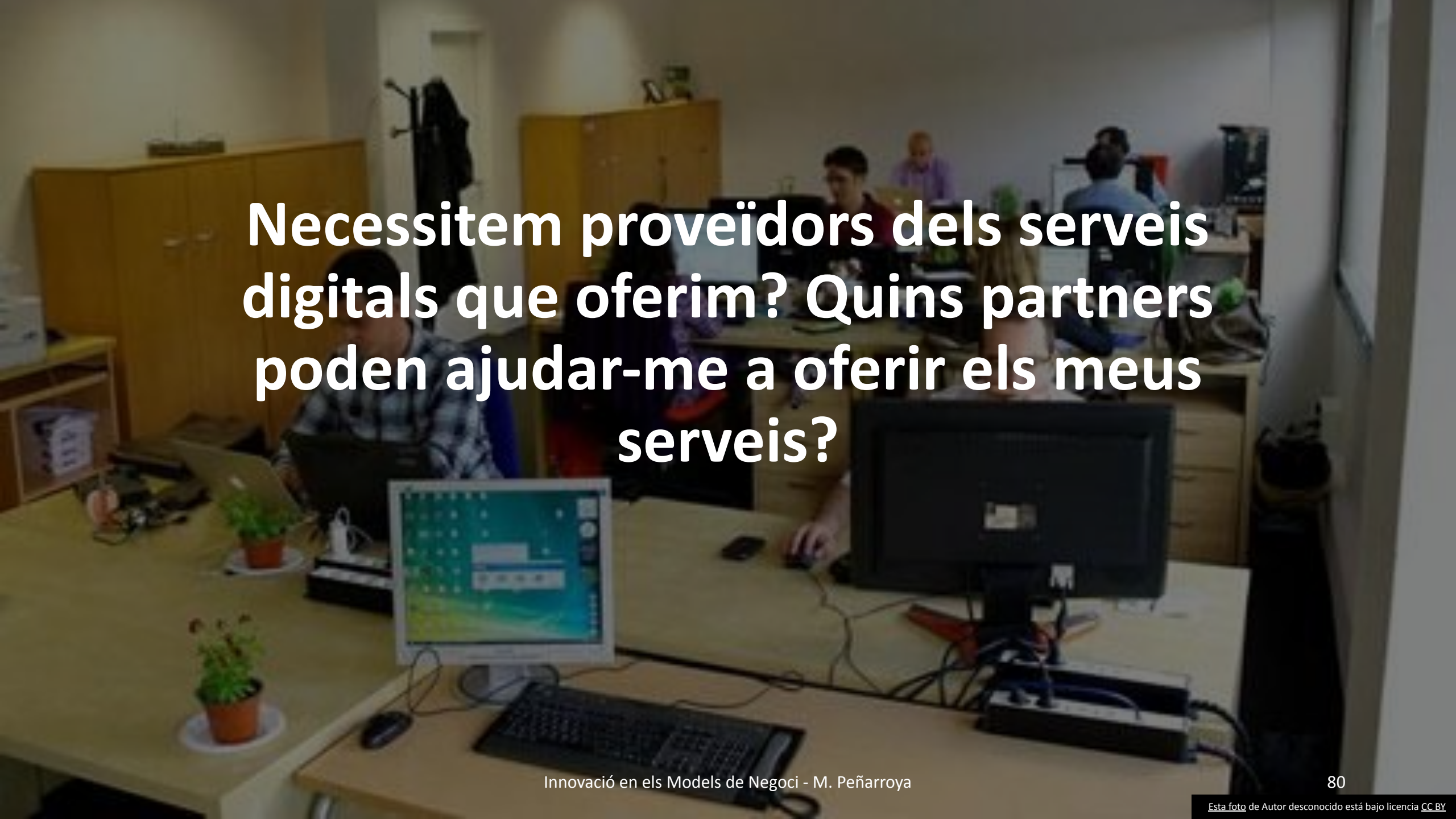
Diseñado para:

Diseñado por:

El: Día Mes Año

Iteración: Nº



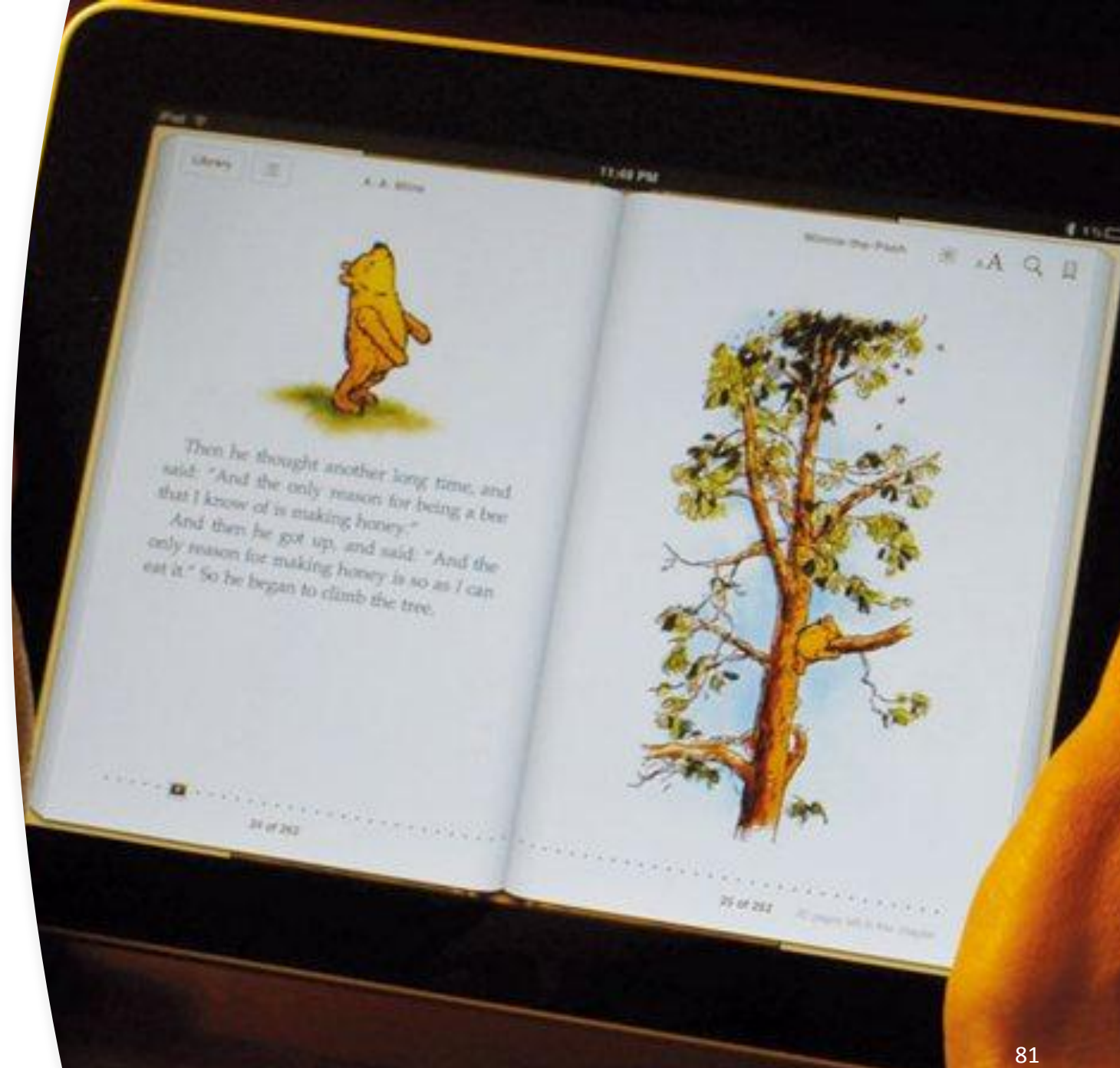


**Necessitem proveïdors dels serveis  
digitals que oferim? Quins partners  
poden ajudar-me a oferir els meus  
serveis?**



# Podem subcontractar

- El Marketing Digital
- La creació de continguts
- L'edició de vídeos
- La creació d'eBooks
- ...



# Preguntes que ens hem de fer...

- Què subcontracto?
- Què creo internament?
- Amb qui podria tancar acords de col·laboració?
  - Amb escoles
  - Amb fotògrafs
  - Amb empreses d'assegurances
  - ...

# 9 - Canvis en els Costos

*Quines són les despeses més importants inherents al nostre model de negoci?*

*Quines activitats clau són les més cares?*

*Quins recursos clau són els més cars?*



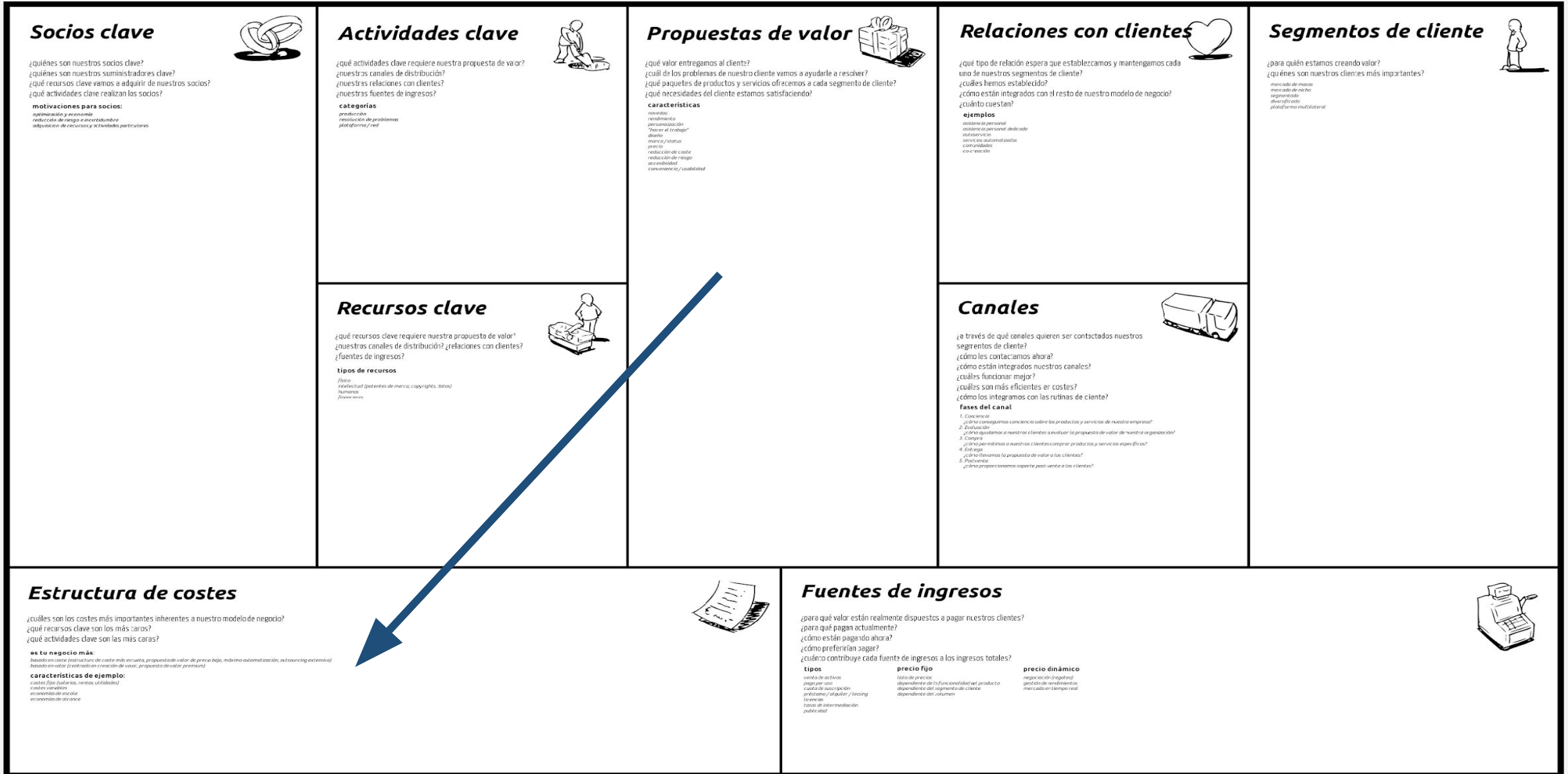
# Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

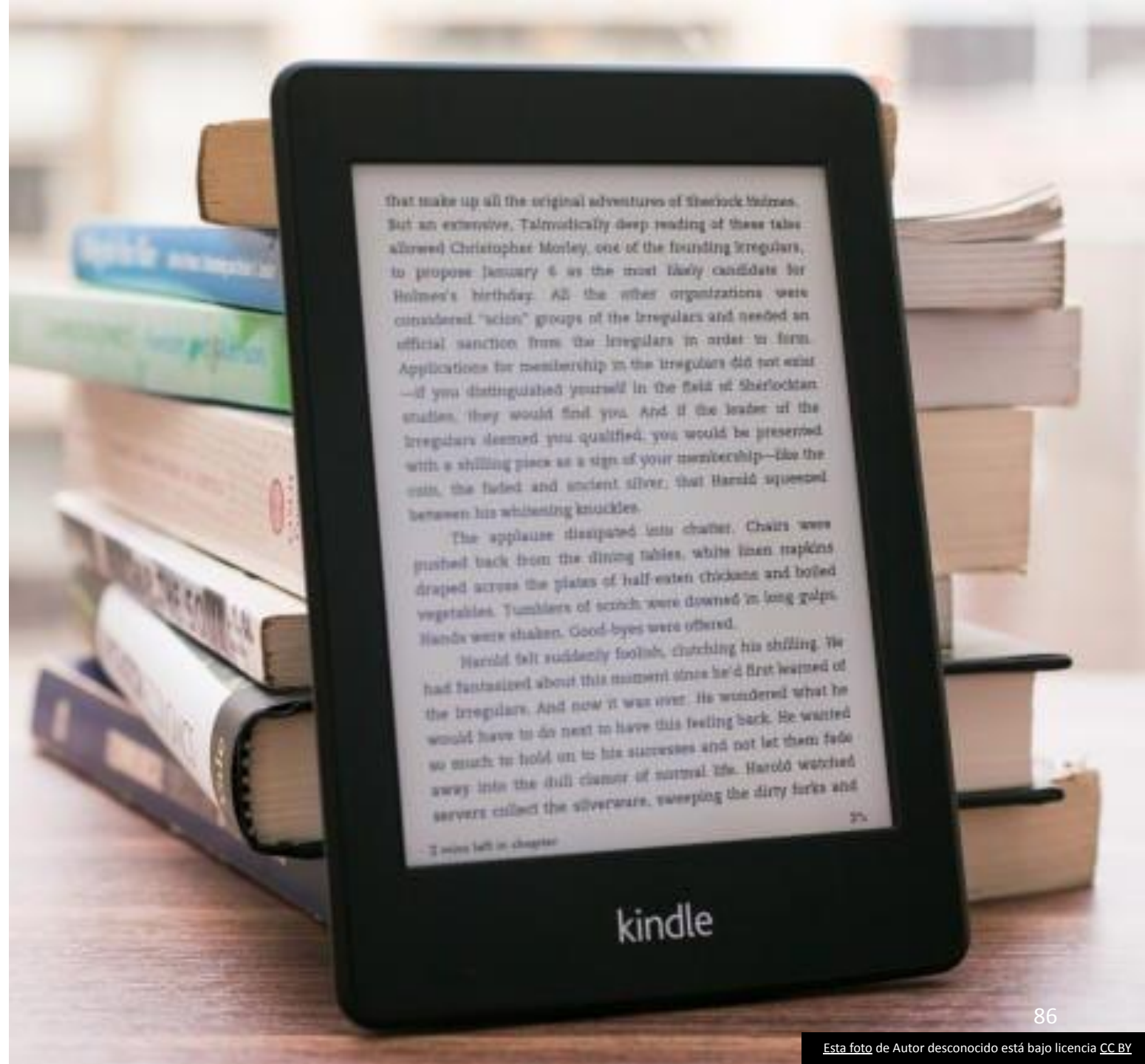
El: Día Mes Año

Iteración: Nº



# Increment de costos degut a la digitalització

# S'incrementen els costos degut a la incorporació de la tecnologia i els continguts digitals



**Es rebaixen els costos si hem fet un ERTE o si hem suprimit serveis físics**



# Han arribat molts fons d'Europa per la digitalització de les empreses

eTrade - ACCIÓ → 6.000€ a fons perdut per crear un pla de marketing digital internacional.

Accions per a la internacionalització ACCIÓ → 10.000 € (el 50% de 20.000) per accions de marketing digital internacional.

Indústria 4.0 - ACCIÓ → 8.000€ per consultoria, fins a 30.000€ en software

Més info (parlar amb la Cambra de Barcelona i amb l'SDE):

<https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/convocatories-dajuts/llista-t-ajuts/tramits/Ajuts-dels-cupons-a-la-competitivitat-empresarial>



# Revisem bé els ajuts de SDE / ICEC

[https://icec.gencat.cat/ca/serveis\\_tramits/subvencions\\_financament/](https://icec.gencat.cat/ca/serveis_tramits/subvencions_financament/)

**gencat**

| Institut Català de les Empreses Culturals

## SUBVENCIONS

L'ICEC posa a disposició de les empreses culturals **diferents línies d'ajuts** que segueixen tota la cadena de valor i que engloben des de la producció fins a la promoció, la distribució, la difusió i l'exhibició.

## FINANÇAMENT

L'ICEC acompanya els projectes empresarials culturals i hi dona suport, amb l'objectiu principal de fomentar la cultura empresarial en l'entorn cultural. Aquest objectiu es persegueix estimulant l'autonomia de les empreses culturals de les subvencions a fons perdut, per mitjà de l'adopció progressiva d'una **cultura financera** a partir de la seva familiarització amb l'ús de fonts de finançament.

Amb aquest objectiu, i de manera directa, l'ICEC a través de l'Àrea de Desenvolupament i Transformació Empresarial proporciona a les empreses culturals **dues grans eines de finançament: les aportacions reintegrables i els préstecs participatius.**

Adicionalment, i de manera indirecta, l'ICEC proporciona a les empreses culturals **una tercera font de finançament: els préstecs per a actiu fix i circulant de l'Institut Català de Finances (ICF).** Aquesta línia de préstecs que l'ICF posa a disposició de les empreses culturals catalanes es complementa amb un **fons de garantia** del Departament de Cultura que els facilita l'accés en termes de minorar les exigències d'aval.

✓ **Aportacions reintegrables**



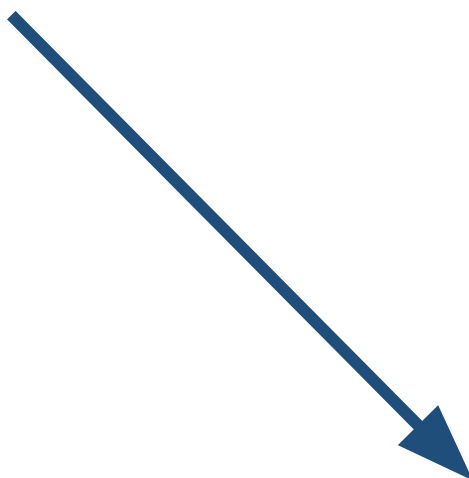
Previsió de calendari de les línies de subvenció i finançament del 2022

## Avisos subvencions



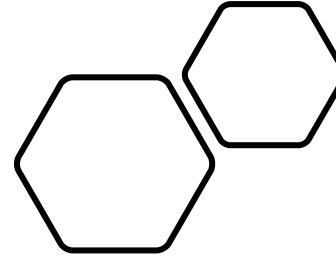
Rebre avisos de subvencions per correu electrònic [↗](#)

# Gencat Canal Empresa



[https://canalempresa.gencat.cat/ca/02\\_serveis\\_per\\_temes/financament/ajuts-i-subvencions/](https://canalempresa.gencat.cat/ca/02_serveis_per_temes/financament/ajuts-i-subvencions/)

The screenshot shows the Gencat Canal Empresa website interface. At the top, there is a dark header with the Gencat logo and a user profile icon labeled 'Àrea'. Below the header is a navigation menu with items: 'Inici', 'Què voleu fer?', 'Tràmits i formularis', 'Finestreta única empresarial', and 'Actualit'. The main content area has a breadcrumb trail: 'Inici > Serveis per temes > Financament i gestió econòmica > Ajuts i subvencions'. The title 'Ajuts i subvencions' is prominently displayed. Below the title is an image of a glass jar filled with coins and a Euro banknote. To the right of the image is a text block describing ACCIÓ's support for innovation and investment projects, including grants for young graduates and access to alternative financing through the 'Recomanador de finançament alternatiu'.



# Com començar








# Business Model Canvas

Diseñado para:

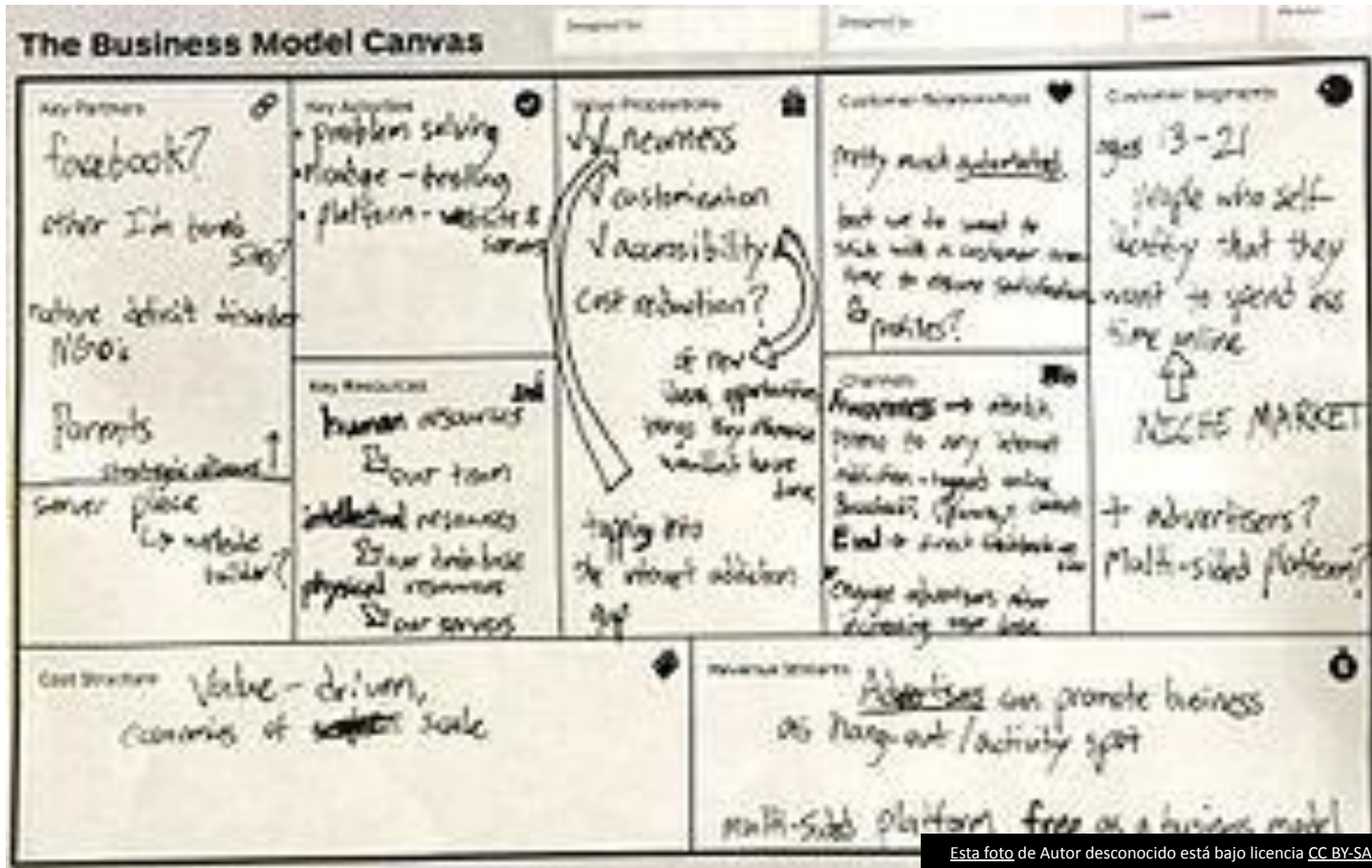
Diseñado por:

Et: Dia Mes Año

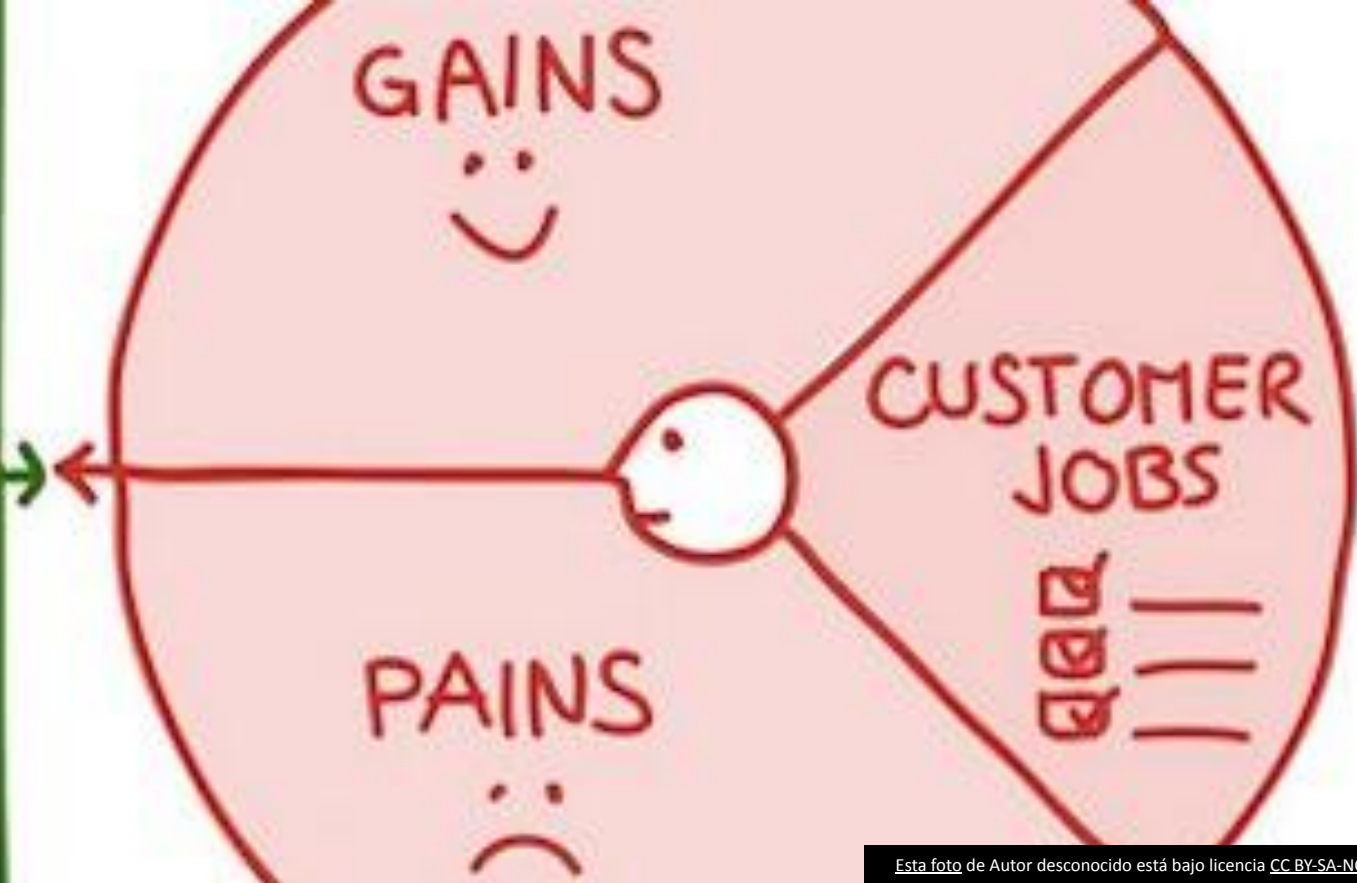
Iteración: nº

<p><b>Socios clave</b></p>  <p>¿quiénes son nuestros socios clave? ¿quiénes son nuestros suministradores clave? ¿qué recursos clave venimos adquiriendo de nuestros socios? ¿qué actividades clave realizan los socios?</p> <p><b>motivaciones para socios:</b> - reducción de riesgos - reducción de costes - reducción de complejidad - reducción de incertidumbre - reducción de complejidad - reducción de riesgos</p>	<p><b>Actividades clave</b></p>  <p>¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿cuáles son los canales de distribución? ¿cuáles son las relaciones con clientes? ¿cuáles son las fuentes de ingresos?</p> <p><b>categorías:</b> - actividades - canales de distribución - relaciones con clientes - fuentes de ingresos</p>	<p><b>Propuestas de valor</b></p>  <p>¿qué valor entregamos al cliente? ¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver? ¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente? ¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?</p> <p><b>características:</b> - novedad - rendimiento - accesibilidad - adaptabilidad - compatibilidad - facilidad de uso - fiabilidad - seguridad - sostenibilidad - escalabilidad - flexibilidad - personalización - integración - interoperabilidad</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b></p>  <p>¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente? ¿cómo tenemos establecida? ¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿cuánto cuestan?</p> <p><b>ejemplos:</b> - atención personal - atención automatizada - atención por correo electrónico - atención por teléfono - atención por chat - atención por videoconferencia - atención por mensajería instantánea - atención por redes sociales</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b></p>  <p>¿para quién estamos creando valor? ¿quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p><b>ejemplos de segmentos:</b> - individuos - empresas - gobiernos - instituciones - organizaciones - comunidades - grupos de interés - grupos de usuarios</p>	
<p><b>Recursos clave</b></p>  <p>¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿cuáles son los canales de distribución? ¿cuáles son las relaciones con clientes? ¿cuáles son las fuentes de ingresos?</p> <p><b>tipos de recursos:</b> - físicos - intelectuales - humanos - financieros - tecnológicos - legales - reputacionales</p>		<p><b>Canales</b></p>  <p>¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente? ¿cómo los contactamos ahora? ¿cómo están integrados nuestros canales? ¿cuáles funcionan mejor? ¿cuáles son más eficientes o baratos? ¿cómo los integramos con los demás de cliente?</p> <p><b>tipos de canales:</b> 1. Canales directos 2. Canales indirectos 3. Canales de venta 4. Canales de distribución 5. Canales de atención al cliente 6. Canales de servicio al cliente 7. Canales de soporte al cliente 8. Canales de marketing 9. Canales de publicidad 10. Canales de promoción</p>			<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿qué recursos clave son los más caros? ¿qué actividades clave son las más caras?</p> <p><b>en tu negocio más:</b> - reducción de costes - reducción de complejidad - reducción de riesgos - reducción de incertidumbre - reducción de complejidad - reducción de riesgos</p> <p><b>características de ejemplo:</b> - costes fijos - costes variables - costes de operación - costes de mantenimiento</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿qué recursos clave son los más caros? ¿qué actividades clave son las más caras?</p> <p><b>en tu negocio más:</b> - reducción de costes - reducción de complejidad - reducción de riesgos - reducción de incertidumbre - reducción de complejidad - reducción de riesgos</p> <p><b>características de ejemplo:</b> - costes fijos - costes variables - costes de operación - costes de mantenimiento</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿para qué pagan actualmente? ¿cómo están pagando ahora? ¿cómo prefieren pagar? ¿cómo contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?</p> <p><b>tipos:</b> - venta de productos - venta de servicios - licencia - suscripción - comisión - regalías - publicidad - donación - financiación - crowdfunding - crowdfunding - crowdfunding</p> <p><b>precio fijo:</b> - precio de venta - precio de coste - precio de margen - precio de beneficio - precio de utilidad - precio de rentabilidad - precio de rentabilidad - precio de rentabilidad</p> <p><b>precio dinámico:</b> - precio de venta - precio de coste - precio de margen - precio de beneficio - precio de utilidad - precio de rentabilidad - precio de rentabilidad - precio de rentabilidad</p>			<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿qué recursos clave son los más caros? ¿qué actividades clave son las más caras?</p> <p><b>en tu negocio más:</b> - reducción de costes - reducción de complejidad - reducción de riesgos - reducción de incertidumbre - reducción de complejidad - reducción de riesgos</p> <p><b>características de ejemplo:</b> - costes fijos - costes variables - costes de operación - costes de mantenimiento</p>

# 1 – Fem un Business Model Canvas del nostre negoci

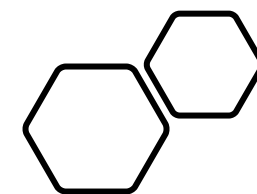


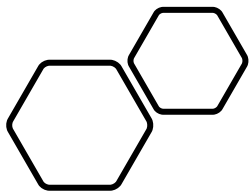
**2 – Escrivim totes les possibilitats que té cada component**



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia CC BY-SA-NC

**3 – Triem un segment i una proposta de valor, i comencem a implementar per aquell segment**





# En resum

# Amb el que us heu de quedar de la sessió d'avui:

- Els models de negoci estan fets a base de molts components.
- El model es pot canviar, però no cal canviar tots els components, només cal canviar els que necessiteu.
- Intenteu fer un Business Model Canvas de la vostra organització.
  - Només al fer-lo ja se us acudirán canvis en alguns components.
  - Feu-lo en grup, és més divertit i crea un llenguatge comú que fa créixer l'empresa.



# Per si em necessiteu...



## **MONTSERRAT PEÑARROYA FARELL**

Tel. 935377605 - Mòb. 639141269

[montse@quadrantalfa.com](mailto:montse@quadrantalfa.com)

[montserrat.penarroya@salle.url.edu](mailto:montserrat.penarroya@salle.url.edu)

[www.montsepenarroya.com](http://www.montsepenarroya.com)

[www.facebook.com/Montserrat.Penarroya](https://www.facebook.com/Montserrat.Penarroya)

[www.Twitter.com/montsepenarroya](https://www.twitter.com/montsepenarroya)

<https://www.instagram.com/mpenarroya/>

**Quadrant**