|  |  |
| --- | --- |
| **TÍTOL:** *Nom del projecte/iniciativa/empresa/servei...* | **Codi del grup:** |

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJECTIU/PROPÒSIT**  *Amb quin propòsit s’ha creat el projecte/empresa o quin objectiu es vol assolir amb aquest producte/servei? Quin problema o necessitat heu detectat que podeu resoldre?* | **IMPACTE**  *Defineix l’impacte social o mediambiental que tindrà el projecte/empresa ii els beneficiaris de cada aspecte.*  *Ex.: capacitat de transformació i impacte en l’entorn, en un col·lectiu vulnerable o en una comunitat. Gestió de residus, consum energètic...* |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROBLEMA/SOLUCIÓ: ACTIVITATS CLAU**  *Quines accions hem d’implementar per donar solució al problema detectat?*  *Quines accions fan que funcioni el negoci? Quines tasques hem de tenir en compte?*  *Ex: matèria primera o adquisició de producte, creació de contingut, processos de producció, canals de distribució, contractació de personal, comptabilitat, facturació, campanyes de màrqueting, creació de xarxes, atenció al client...* | **ASSOCIACIONS CLAU**  *Identifiqueu quines empreses, col·laboradors o socis EXTERNS es necessiten per tirar endavant el projecte.* | **PROPOSTA DE VALOR**  *Quina necessitat o problema/es estem ajudant a resoldre?*  *Quina solució aportem i quines necessitats del cient satisfem?*  *Quin producte o servei oferim? Quin valor aportem (millora de la qualitat de vida, millora en el disseny, millora del rendiment, personificació del servei, durabilitat del producte, qualitat del producte, etc.)? Perquè tindrà èxit aquest projecte? Què el fa únic o diferent respecte a la competència o productes i serveis semblants?* | **RELACIONS AMB CLIENTS**  *Com us comunicareu amb els clients? Com us contactaran ells? Per telèfon, xarxes, Web o App, botiga física? Hi haurà atenció personalitzada, segmentada, genèrica, automatitzada, autoservei?* | **SEGMENTS DE CLIENTS**  *A qui resolem les necessitats?*  *Descriure a qui va dirigit el producte o servei: públic general, específic, ambdós...*  *Si no coincideixen: Qui és la persona o organització que paga pel teu servei/producte? Qui són els beneficiaris?* |
| **RECURSOS CLAU**  *Identifiqueu quins recursos físics (maquinària, local...), humans (personal d’oficina, tècnic o logístic...) i de subministrament (proveïdors, matèria primera, producte...) necessitareu.* | **CANALS COMUNICACIÓ I DISTRIBUCIÓ**  *Com es captaran i fidelitzaran els clients? Com es difondrà el servei/producte? Com es compra el producte/servei? Quins canals de distribució es preveuen per fer arribar el producte/servei al client? Hi ha canals de seguiment o avaluació post-venda?* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ESTRUCTURA DE COSTOS**  *Comptabilitzeu tots els costos, tant puntuals com periòdics. Ex.: Despeses de personal, subministraments, lloguer o compra de local, vehicles i maquinària, manteniment o rènting de maquinària, vehicles, web, App, publicitat, impostos...* | **INVERSIÓ DE BENEFICIS**  *En què i com invertireu els beneficis obtinguts?* | **FONTS D’INGRESSOS**  *Comptabilitzeu* q*uines seran les fonts d’ingressos, tant puntuals com periòdiques?*  *Ex.: Venda de productes o serveis, tarifes de socis, lloguer de productes o serveis...* |

**\*Recordeu que el model Canvas ha de ser esquemàtic, no pot excedir d’aquesta pàgina, el detall ja el desenvolupareu a l’apartat que toqui de la memòria executiva.**