**MEMÒRIA EXECUTIVA**

*\* Màxim 200 paraules per camp*

**Codi del Grup:**

**Títol projecte/ iniciativa/empresa/servei:**

**Enllaç al vídeo corporatiu:**

1. **Objectiu/Propòsit - Oportunitat de negoci.**

*Quina necessitat cobreix, quina solució es planteja, si hi ha mercat i la grandària d’aquest.*

1. **Definició del producte o servei***.*

*Què és el que oferiu.* *Explicar en què consisteix la iniciativa, perquè i com el vostre producte o servei soluciona l’oportunitat de negoci detectada. Ha de quedar ben clar en què consisteix el negoci/producte/servei.*

1. **Impacte Social.**

*Extern: Capacitat de transformació de l’entorn, del col·lectiu o de la comunitat, beneficiaris, o no, del producte o servei.*

*Intern: Condicions de treball (contractes fixos, conciliació familiar, formacions, inclusió laboral de col·lectius vulnerables, adequació d’espais, polítiques d’empresa...)*

1. **Impacte Mediambiental o ecosocial.**

*Extern: Impacte mediambiental de l’activitat en la producció, comercialització o transport. Proveïdors de proximitat o amb valors d’ESS, intercooperació amb altres iniciatives d’ESS.*

*Intern: Gestió de residus, consum energètic, petjada digital...*

1. **Segment poblacional.**

*Descripció del públic objectiu (qui consumeix el producte/servei?) i Descripció del client**(qui compra el producte/servei?). Depenent del producte/servei el públic objectiu i el client coincideixen.*

1. **Descripció de l’estratègia de màrqueting.**

*De quina manera s’informarà al públic/client de l’existència del producte/servei i a través de quins canals es publicitarà per tal de captar-lo. Tingueu en compte el segment poblacional per triar la millor estratègia i canals de difusió.*

*Com es fidelitzaran i quina relació es tindrà amb els clients, per ex: Atenció al client personalitzada, contacte presencial, telefònic o per xarxes, descomptes o regals, esdeveniments, pàgina web i creació de continguts, tenda, local o espais físics...*

1. **Avantatges competitius.**

*Destacar els factors de diferenciació respecte a la competència. Quina és la diferència entre els serveis que ja existeixen i la vostra proposta? Que la proposta de valor resolgui la necessitat del segment poblacional, que millori aspectes respecte a productes o serveis anteriors i es diferenciï de la competència.* *En cas que el producte/servei no existeixi, destacar els factors innovadors.*

1. **Recursos necessaris, estructura de despeses i fonts de finançament.**

*Quins elements o recursos són fonamentals per a dur a terme el projecte i que sigui viable tècnicament i econòmicament?*

*Desenvolupar i detallar els punts d’Estructura de costos i Ingressos del model Canvas:**Quin és el cost d’iniciar i mantenir el projecte? Es fa ús de finances ètiques? D’on provenen els diners, són ingressos diversificats, de diferents fonts?**Es compta amb autofinançament per reinversió de beneficis?**Identifiqueu els costos i ingressos puntuals i periòdics.*

*Definiu la política de l’empresa pel que fa als beneficis obtinguts i, si és el cas, perquè feu alguna inversió al respecte, feu-ne esment als apartats 3 o 4 d’impacte social o mediambiental.*

1. **Equip promotor.**

*Explica quin rol assumeix cada membre de l’equip en el projecte/empresa i quina experiència i coneixements teniu (o haureu de tenir).*

*Si cal tenir socis externs al grup, detalleu-los i definiu el seu rol i l’experiència o coneixement que han de tenir (Si hi ha relació econòmica o retributiva d’algun tipus, l’haureu de fer constar a l’apartat 10)*