

# DOMINA EL MÓN DIGITAL PER TRANSFORMAR EL TEU PROJECTE D'EMPREDORIA EN UN ÈXIT

**DURADA DEL CURS:** 60 hores

## DESCRIPCIÓ:

Aquest curs intensiu està dissenyat per a persones emprenedores que vulguin engegar i fer créixer la seva pròpia empresa en l'entorn digital de 2024-2025.

Enfocat en el desenvolupament de productes/serveis i la comprensió del comportament de l'usuari, aquest curs dotarà a les persones participants de les habilitats i coneixements necessaris per transformar la seva visió en una empredoria d'èxit.

Es farà especial èmfasi en l'ús de la Intel·ligència Artificial per crear productes/serveis que realment connectin amb els clients i optimitzin les vendes, així com en l'aplicació de la "tokenització" a l'empredoria, la transformació digital i les Startups.

## OBJECTIUS:

- Identificar oportunitats de negoci rentables i escalables en el mercat digital actual i futur
- Desenvolupar productes/serveis sòlids i alineats amb les necessitats de l'usuari
- Aprendre a gestionar els aspectes legals, financers i operatius d'una empresa digital de forma eficient
- Dominar les eines i plataformes essencials pel llançament, desenvolupament i gestió d'una empresa digital
- Implementar estratègies efectives basades en el comportament de l'usuari per incrementar les vendes
- Entendre i aplicar la "tokenització" a les diferents àrees de negoci per millorar la transparència, seguretat i finançament

## CONTINGUT DE LES SESSIONS:

### MODUL 1: Desenvolupament de la idea de negoci a través del nostre usuari (12 hores)

- Identificació d'oportunitats de mercat i nínxols rentables (6h)
  - Anàlisi de tendències i demanda de mercat
  - Avaluació de la competència i diferenciació
- Generació d'idees de negoci innovadores i viables (6h)
  - Tècniques de creativitat i innovació
  - Validació d'idees de negoci mitjançant la investigació de mercat

### MODUL 2: Planificació i llançament: fundació i estratègia de sortida al mercat (12 hores)

- Desenvolupament d'un pla de negoci detallat i realista (6h)
  - Components clau d'un pla de negoci
  - Estratègia d'entrada al mercat i creixement
- Gestió d'un producte/servei digital (5h)
  - Cicle de vida del producte/servei digital
  - Eines i metodologies de gestió de producte/servei

- Elecció de l'estructura legal i fiscal més adequada per a l'empresa (1h)
  - Tipus d'estructures legals i fiscals
  - Avantatges i desavantatges segons el tipus de negoci

### **MODUL 3: Eines de Intel·ligència Artificial, “tokenització” i plataformes per emprenedors digitals (12 hores)**

- Productivitat, gestió i creació de contingut amb IA (6h)
  - Eines de IA per l'automatització i eficiència
- Introducció a la “tokenització” i les seves aplicacions en Startups (6h)
  - Fonaments de la “tokenització”
  - Exemples pràctics i casos d'ús en empenedoria

### **MODUL 4: Estratègies de màrqueting i vendes (12 hores)**

- Creació d'una estratègia de màrqueting digital integral (4h)
  - Components d'una estratègia de màrqueting digital
  - Planificació i execució de l'estratègia de llançament
- Ús de xarxes socials, SEO, publicitat digital i màrqueting de continguts per atraure clients (4h)
  - Estratègies en xarxes socials i SEO
  - Publicitat digital i màrqueting de continguts efectius
  - Plataformes de comerç electrònic
- Implementació de tècniques de venda efectives i construcció de relacions amb els clients (4h)
  - Tècniques de vendes digitals
  - CRM i gestió de relacions amb clients

### **MODUL 5: Gestió empresarial i escalabilitat (12 hores)**

- Gestió financera i pressupostària per a empreses digitals (4h)
  - Planificació financera i control de pressupost
  - Fonts de finançament
- Escalabilitat i creixement sostenible del negoci en línia (4h)
  - Estratègies de escalabilitat
  - Automatització i optimització de processos
- Gestió d'equips remots i externalització de serveis (4h)
  - Eines i tècniques per la gestió d'equips distribuïts
  - Beneficis i desafiaments de l'externalització

### **METODOLOGIA:**

El curs combinarà un 50% de teoria i un 50% de pràctica enfocada als projectes de les persones participants. S'impartirà presencialment mitjançant contingut interactiu, estudis de casos pràctics, exercicis de planificació i desenvolupament de productes/serveis i sessions de treball individuals i en equip.

Es fomentarà la participació activa i es proporcionarà orientació personalitzada per aplicar els conceptes apresos a les idees de negoci dels alumnes.

## EQUIP FORMATIU:

### MIQUEL BANDRÉS

Llicenciat en Belles Arts. Ha exercit com a docent al Liceo Palcam de Barcelona.

En l'àmbit empresarial ha estat administrador a Alot SA, fundador i formador de Tauca CB, empresa formadora de l'Escola d'Expressió d'Olot, creador de llocs web, e-commerce i administrador de Unicbuy SC. Actualment és patró de la Fundació Ramón y Katia Acín de Saragossa.

### XAVIER BALDÓ

CEO i director acadèmic de Blockchain School. Graduat en Automatització i Robòtica Industrial i tècnic en mercats financers. Expert i referent en blockchain destinat al sector financer amb més de 7 anys d'experiència.

Ha liderat diversos projectes, essent el de CEO de EFC el més rellevant com exemple de la combinació d'un projecte empresarial tradicional d'esport amb la tecnologia blockchain i l'entreteniment, al capdavant de rondes de finançament de més d'un milió d'euros.

Les seves tres paraules per emprendre són: formació, aprenentatge i resultats.

### ALBERT MUNNÉ

Enginyer industrial de professió, amb una destacada trajectòria en el disseny i desenvolupament de solucions tecnològiques innovadores. El seu profund coneixement en *digital product management* i transformació digital ha estat clau en la creació de Memima, una aplicació que està revolucionant la manera en què els nadons aprenent música des d'una edat primerenca.

Com a CEO de Memima Baby, l'Albert lidera l'estratègia empresarial i continua impulsant la innovació en el camp de l'educació musical infantil. El seu compromís amb l'excel·lència i la seva visió audaç han estat inspiradors per tot el seu equip, portant a Memima des de les seves etapes inicials fins a la propera fase: la internacionalització.

### XAVI VIÑOLAS

Graduat en Direcció d'Empreses en Comerç i Distribució, és expert en intel·ligència artificial i assessorament de màrqueting estratègic. Té experiència en la gestió de botigues de moda i en lideratge d'equips com a cap de màrqueting. En Xavi aporta un coneixement pràctic i profund del sector minorista. Actualment assessora en empreses de màrqueting estratègic i IA. Els seus conceptes clau són: innovació, resultats i comunicació.

## DATES, HORARI I LOCALITZACIÓ:

### DATES I HORARI

- 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 15 i 16 de juliol de 2024 – De 15:30 a 20:30 hores

### LOCALITZACIÓ:

[CriptOffice](#) (C. Sant Ferriol, 8 – OLOT)

## INSCRIPCIONS:

Si vols inscriure't a aquesta formació, envia'ns un correu electrònic amb les teves dades personals (nom i cognoms, telèfon, mail i situació laboral actual) a [emprenedors@cambragirona.org](mailto:emprenedors@cambragirona.org) i ens posarem en contacte amb tu.