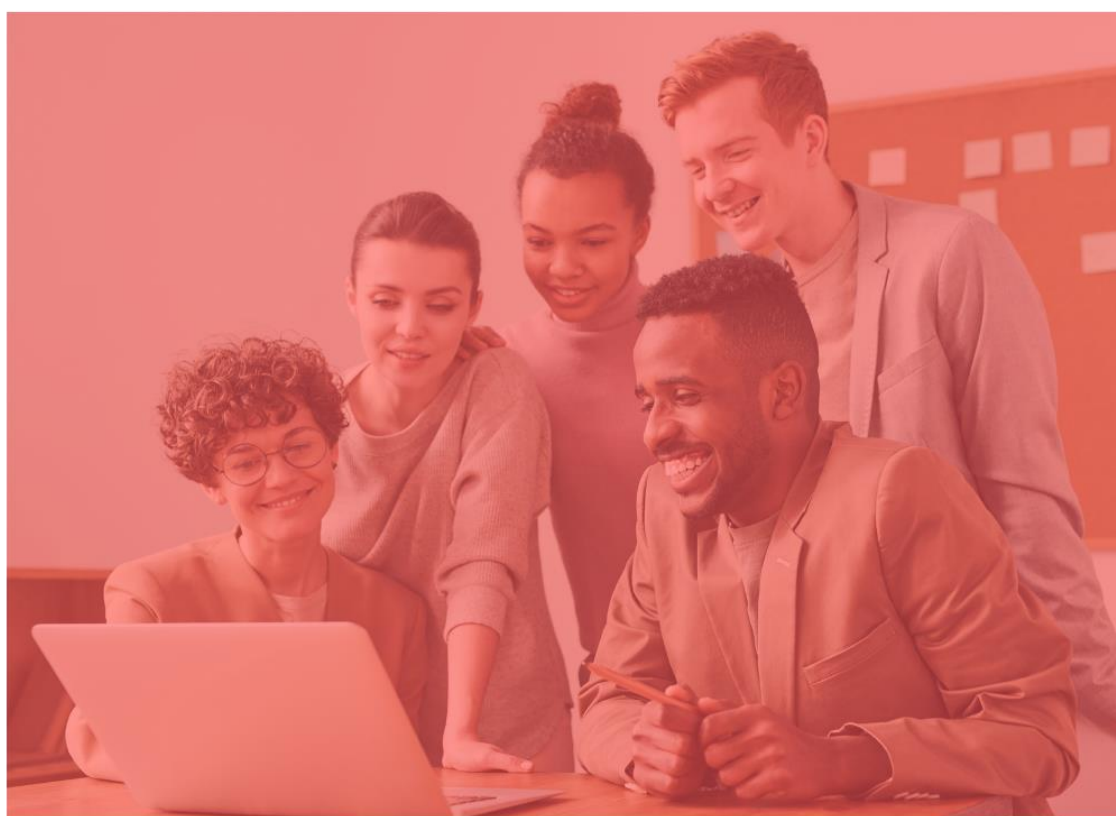
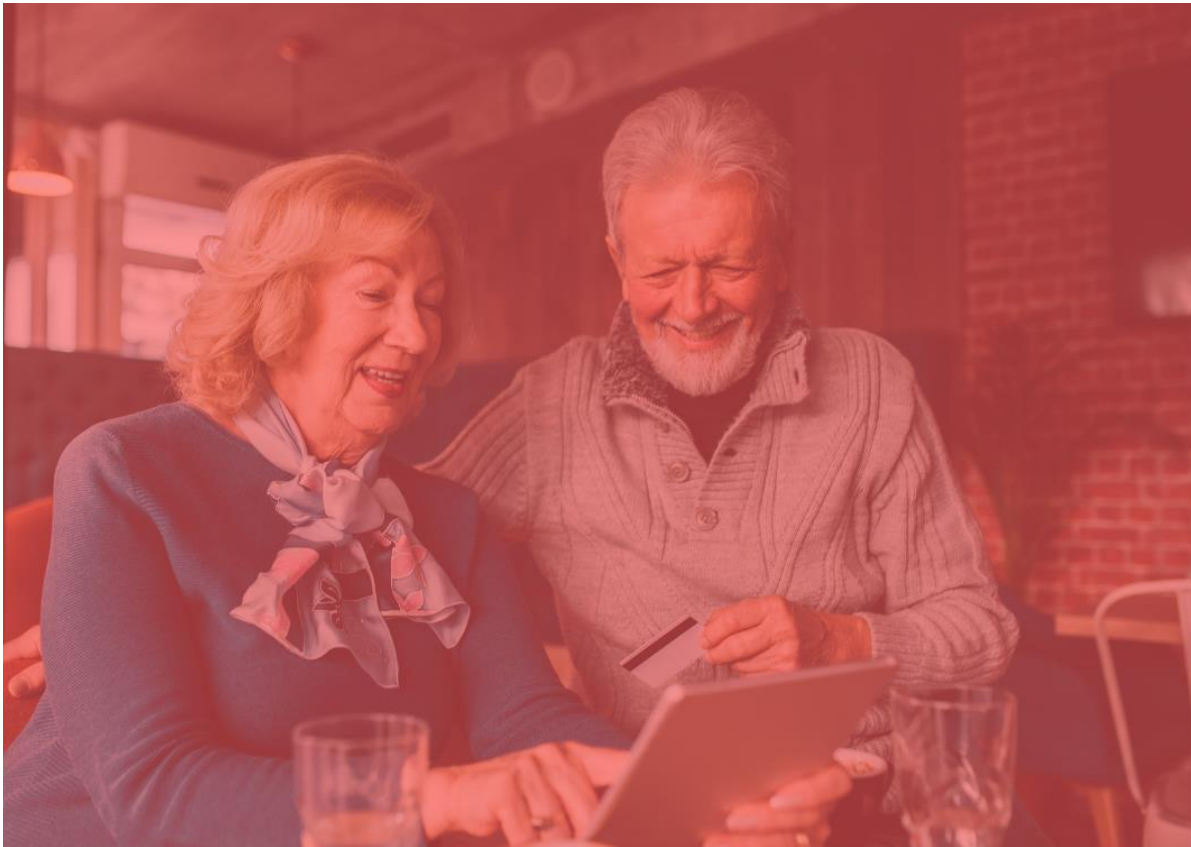




Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Project reference number: 2020-1-FR01-KA204-080632

Project title: The Missing Entrepreneurs: Promoting capacity building of Missing Entrepreneurs for inclusive digital entrepreneurship and digital transformation of businesses

Introducció

Què és l'Emprenedoria Digital?

El fenomen de l'emprenedoria digital descriu com les noves empreses o empreses existents desenvolupen un model de negoci digital o desenvolupen, proven i finalment estableixen productes o serveis digitals al mercat. Mitjançant l'ús de les tecnologies es creen nous valors i experiències amb què una empresa obté un avantatge competitiu davant dels seus competidors. Això involucra principalment aquelles àrees de creació de valor que es poden realitzar sense recursos físics, com ara el desenvolupament de noves formes digitals d'adquirir clients, desenvolupament de productes i serveis, reducció de costos, cooperació amb socis, ús de plataformes i molt més.

Encara és difícil definir l'emprenedoria digital. Això és degut en part al fet que la tecnologia digital i, per tant, els possibles objectius i continguts de l'emprenedoria digital estan en constant evolució. Tanmateix, ja és clar que vivim en una època de transformació digital i que hi ha una necessitat real de preparar millor els emprenedors (potencials) per al món digital i obrir un nou camí a l'emprenedoria per a més persones.

Un avantatge d'iniciar negocis digitals és que tenen menys obstacles que les empreses emergents convencionals, sovint són menys costoses i arriscades. L'emprenedoria digital ofereix oportunitats per a gairebé qualsevol persona que estigui pensant convertir-se en emprenedor. Aquells que tenen certes habilitats bàsiques d'emprenedoria digital tenen un avantatge. Aquestes habilitats bàsiques inclouen la cerca de nous clients en línia, la creació de prototips de noves idees comercials i la millora d'idees comercials basades en dades.

Ahora, l'ús d'aquestes habilitats es veu afavorit per una àmplia gamma d'eines digitals, moltes de les quals es poden fer servir de forma gratuïta a través de codi obert, però en qualsevol cas, la majoria estan disponibles a (baix) cost.

Aquesta plataforma d'aprenentatge proporciona una descripció general de les eines digitals útils per als emprenedors digitals. Mostra com les eines digitals poden ajudar a construir o expandir un negoci o transformar-lo digitalment i ofereix assistència per conèixer millor aquestes eines i provar-les.

Les oportunitats d'aprenentatge s'estructuren al llarg del que es consideren funcions o àrees de tasques particularment rellevants dels negocis digitals. Aquestes àrees s'han agrupat a la plataforma a les anomenades rutes de capacitat.

Resum de les rutes d'entrenament

Itinerari de formació “Ideació”

La ideació és la generació creativa, el desenvolupament i la comunicació de noves idees per a innovacions o actualitzacions de productes o serveis, que poden ser visuals, concrets o abstractes. Com a tal, és una part essencial d'un procés de disseny i es defineix com la tercera fase d'un procés de pensament de disseny (Empatitzar, Definir, Idear, Prototipar, Provar). La ideació sol ser un procés interactiu i col·laboratiu en què múltiples participants es reuneixen per abordar problemes amb una ment oberta en un entorn facilitat i sense prejudicis utilitzant mètodes com pluja d'idees, escriptura d'idees, la pitjor idea possible, esbossos o creació de prototips.

Dins l'itinerari formatiu d'Ideació coneixeràs algunes eines digitals que us ajuden a desenvolupar idees, treballar-les i prototipar-les mitjançant representacions gràfiques, sol o en col·laboració amb un equip.

Anar a "Ideació" aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Ideation>

Itinerari de formació “Producte Mínim Viable - MVP”

El Producte Mínim Viable (MVP) és la versió d'un producte o servei amb característiques essencials, suficients per ser utilitzats i validats pels primers clients. Et permet conèixer les necessitats dels teus clients abans de procedir al desenvolupament del producte final. La ruta de formació a MVP us guiarà a través d'eines i recursos digitals que optimitzaran el camí del vostre start-up o negoci digital: tindreu una descripció general de les eines disponibles per esbossar les vostres idees, llocs web i aplicacions i presentar-les a les vostres parts interessades i clients, així com eines digitals que us permetran recopilar i analitzar els comentaris directament del client final.

Anar a “Producte Mínim Viable” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/MVP>

Itinerari de formació “Llançament”

Aquesta ruta de capacitat es relaciona amb el llançament, la introducció o la posada en funcionament d'un producte o servei nou. Aprendreu algunes eines que us ajudaran a planificar i executar un llançament notable i oportú que farà que els vostres clients potencials coneguin el vostre producte o servei.

Anar a "Llançament" aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Product%20Launch>

Itinerari formatiu “E-Commerce i Models de Negoci Digitals”

La implementació d'un sistema de comerç electrònic, especialment relacionat amb les vendes en línia, pot millorar la competitivitat d'una empresa en facilitar i accelerar el procés de vendes, oferir oportunitats de màrqueting addicionals i oferir flexibilitat i conveniència als clients a un cost comparativament baix.

En aquesta ruta de capacitació, aprendrà sobre alguns dels mercats en línia i les plataformes de serveis detallistes més populars amb les seves funcionalitats i avantatges i desavantatges per als venedors.

Anar a “E-Commerce i Model de Negoci Digital” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/E-Commerce>

Itinerari formatiu “Business Plan and Analytics”

Business Plan and Analytics és una àrea relacionada amb habilitats com a xarxes comercials i anàlisi de dades, i és molt útil per mantenir les metes i els objectius en el bon camí. Una part important de la planificació i l'anàlisi de negocis és analitzar amb cura la direcció en què es dirigeix la seva empresa i mesurar-ne el potencial per assolir els objectius de l'empresa.

Aquest Itinerari de Formació en Business Plan and Analytics t'involucrarà en diverses eines que milloraran el teu negoci i el teu costat emprenedor, ajudant-te a organitzar el teu negoci i a tu mateix, reduir costos, crear un perfil professional, establir objectius i assolir els teus objectius. Aquesta és la guia perfecta perquè comencis a planificar i analitzar el teu negoci!

Anar a “Pla de Negocis i Anàlisi” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Business%20Plan%20%26%20AnalytiCS>

Itinerari formatiu “Gestió de Projectes”

La gestió de projectes és el procés que guia el treball d'un equip per assolir tots els objectius del projecte dins de paràmetres específics. També es pot definir com el marc que porta el seu equip a l'èxit i és molt important per proporcionar motivació, lideratge i eliminar els obstacles que impedeixen que els equips augmentin els ingressos i assoleixin els objectius de l'empresa.

En aquesta ruta de capacitació de gestió de projectes, a través de totes les eines digitals proporcionades, aprendrà com definir objectius, establir estratègies, dissenyar un pla,

delinear accions i després prioritzar i fer un seguiment de les accions fins a la seva finalització.

Anar a "Gestió de projectes" aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Project%20Management>

Itinerari formatiu “Facturació, Comptabilitat i Nòmina”

Encara que Facturació, Comptabilitat i Nòmina són tres termes diferents, poden tractar-se com un de sol. Són molt importants per als propietaris de petites empreses i triar el programari de comptabilitat adequat és la meitat del camí cap a l'èxit.

Aquesta ruta de capacitació us oferirà una guia útil per triar el millor programari de comptabilitat, controlar les seves despeses i els seus productes, i aprendre a enviar factures i rebre pagaments fàcilment. Tot això a través de diverses eines digitals relacionades amb aquest àmbit.

Anar a “Facturació, Comptabilitat i Nòmina” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Invoicing%2C%20accounting%20%26%20payroll>

Itinerari formatiu “Branding”

La marca és la tècnica de màrqueting utilitzada per les empreses per crear la imatge desitjada d'un producte o empresa en la ment del consumidor.

Una marca és la imatge percebuda del producte que es ven, i la marca és l'estratègia que utilitza per crear aquesta imatge.

Una marca és l'actiu més important que pot tenir el teu producte o servei, permetent apropiarte al teu mercat objectiu. La ruta de formació a Branding us guiarà en el descobriment d'eines útils per crear el component visual i escrit de la marca, així com eines que us ajudaran a intercanviar idees amb el vostre equip.

Anar a "Marca" aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Branding>

Itinerari formatiu “Comunicació / Màrqueting”

El màrqueting i la comunicació són dues disciplines que es complementen i totes dues són necessàries per fer créixer el teu negoci.

El màrqueting és una estratègia de comunicació integral que, quan es fa servir de la manera correcta, pot tenir un gran impacte en l'èxit del seu negoci. Posiciona el teu negoci al mercat, et diferencia dels teus competidors i t'ajuda a trobar clients.

Per tant, és essencial perquè en realitat redueix el camp de clients potencials que poden estar interessats en vostè i els seus productes.

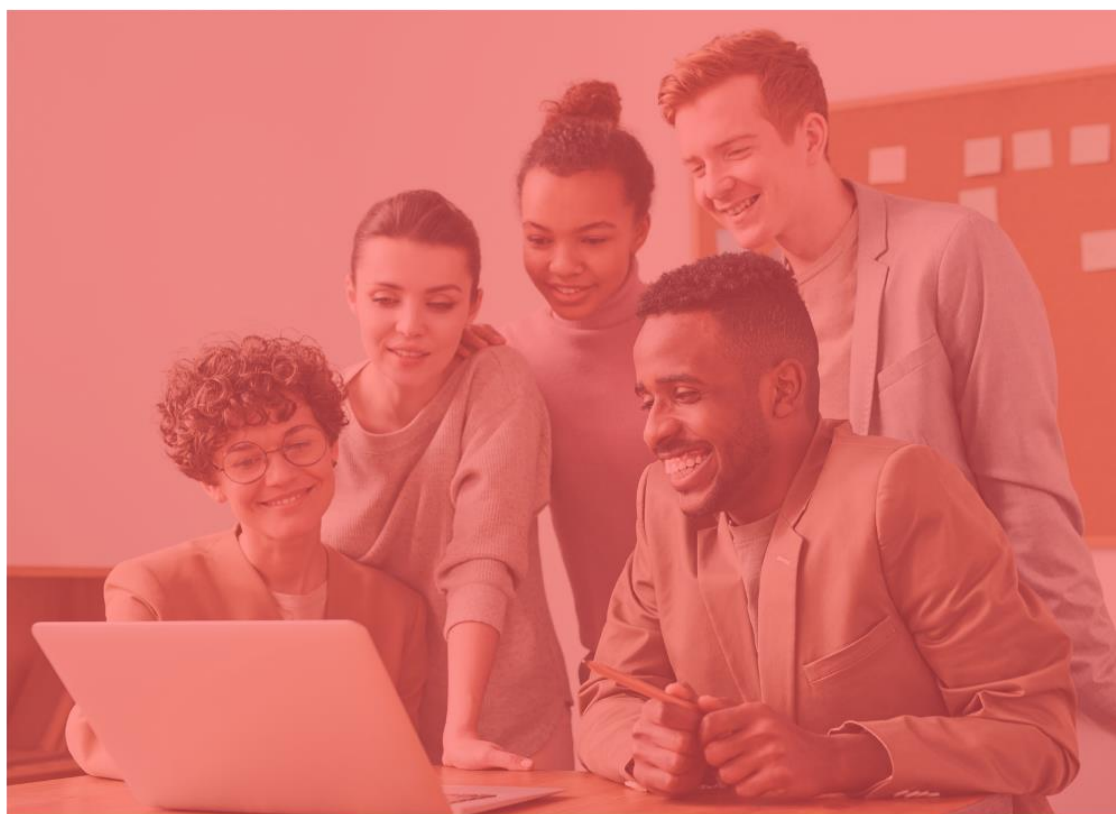
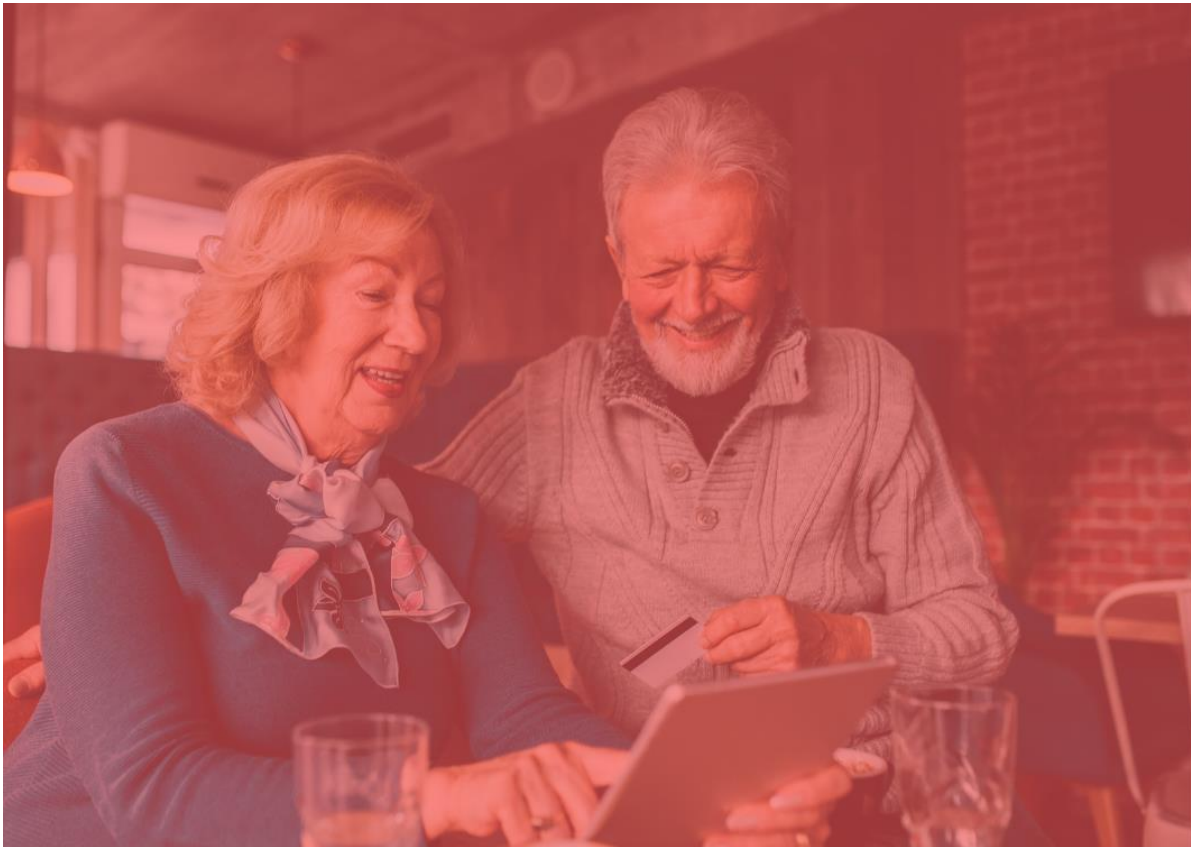
En aquest programa de formació dedicat podràs navegar a través de recursos d'aprenentatge i eines digitals que t'ajudaran a transmetre la teva estratègia de màrqueting als canals de comunicació, desenvolupar i planificar accions de comunicació, i analitzar-ne l'abast i els resultats, juntament amb les tendències més comunes a El mercat.

Anar a “Comunicació / Màrqueting” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Communication%20%26%20Marketing>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerari de formació 1: Ideació

Què és la Ideació?

La ideació és la generació creativa, el desenvolupament i la comunicació de noves idees per a innovacions o actualitzacions de productes o serveis, que poden ser visuals, concrets o abstractes. Com a tal, és una part essencial d'un procés de disseny i es defineix com la tercera fase d'un procés de pensament de disseny (Empatitzar, Definir, Idear, Prototipar, Provar). La ideació sol ser un procés interactiu i col·laboratiu en què múltiples participants es reuneixen per abordar problemes amb una ment oberta en un entorn facilitat i sense prejudicis utilitzant mètodes com pluja d'idees, escriptura d'idees, la pitjor idea possible, esbossos o creació de prototips.

Per què és important per als emprenedors i les empreses?

La ideació ajuda empresaris i empreses a desenvolupar idees per a productes i serveis, així com models de negocis, que després s'han de posar a prova en un pas posterior (consulteu també el Mòdul 2: Producte mínim viable). Per tant, la ideació és important per a les empreses emergents per als seus desenvolupaments inicials, així com per als empresaris que volen desenvolupar encara més el negoci.

Vols aprendre més sobre el concepte darrere?

Hi ha molts cursos gratuïts sobre Ideació. Per saber-ne més, et recomanem consultar:

Títol del curs/font	Objectiu	Autor	Enllaç
DesignIT app-based learning game for promoting design thinking mindsets	Empoderar l'educació empresarial a l'educació superior mitjançant l'aprenentatge basat en projectes interdisciplinaris creatius amb enfocaments de pensament de disseny gamificat	Erasmus+ project "DesignIT"	https://projectdesignit.eu/
CreatiNNES Free course module "Creative Thinking for innovation" (available in EN, DE, FR and other languages)	Brindar suport a les empreses emergents de CCI i als autònoms en vincular la creativitat i el coneixement empresarial.	Erasmus+ project "CreatiNNES"	https://moodle.creatiannes.eu/
Toolkit "Design Thinking for developing your business ideas"	Facilitar el desenvolupament de mentalitats i habilitats entre joves. Kit d'eines per utilitzar sobre la marxa i provar i provar idees ràpidament sense una gran inversió de temps i recursos.	Erasmus+ project "Youth BIZ Skillset"	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/fcfc45c8-a87b-43da-87da-1efbdd09943a/toolkit_eng.pdf

Com et poden ajudar les eines digitals al Producte Mínim Viable?

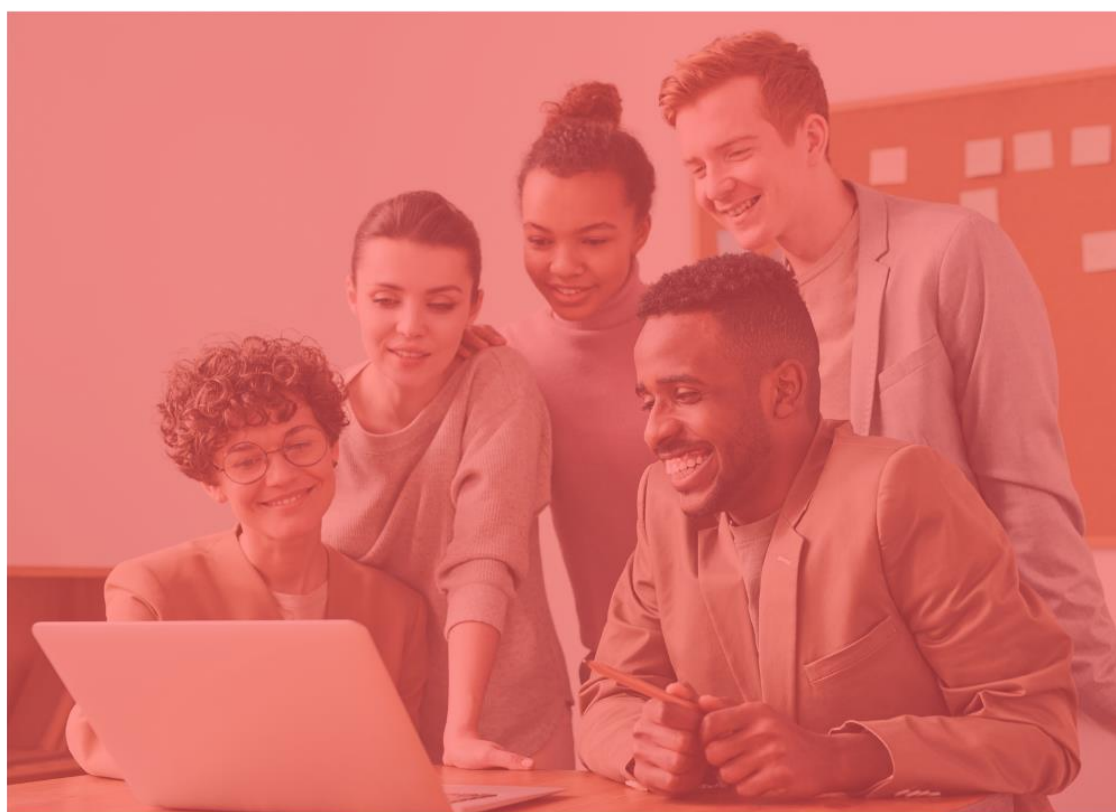
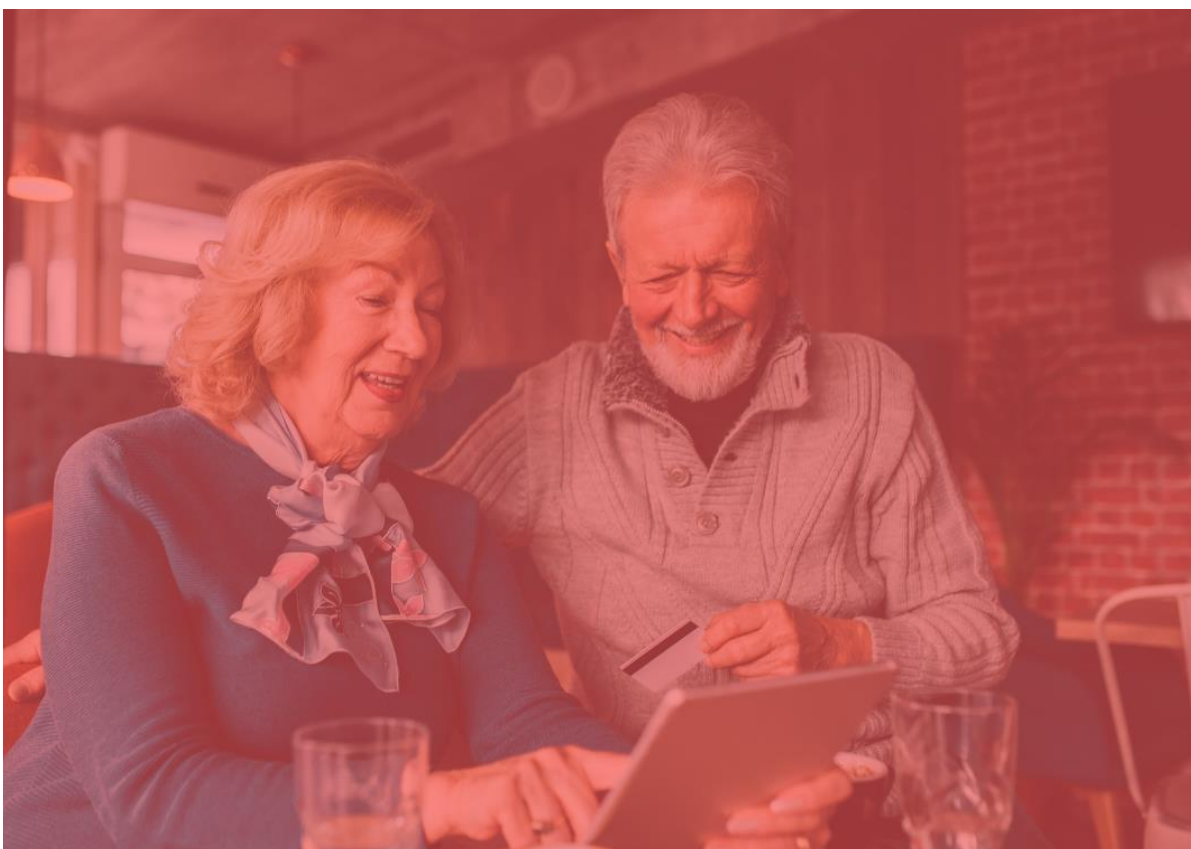
Hi ha una varietat d'eines digitals que et poden ajudar a gestionar la ideació. A la nostra plataforma, pot conèixer les eines més interessants que poden donar-li suport. Per obtenir més informació, feu clic a:

- Adobe Fresco
- Idealflip
- Mindmeister
- Miro
- Padlet
- Popplet

Insignies d'entrenament

Les eines més rellevants dins aquesta àrea són:

- Popplet
- Paddle
- Idealflip



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerari de formació 2: Producte Mínim Viable

Què és el Producte Mínim Viable?

El Producte Mínim Viable (MVP) és la versió d'un producte o servei amb característiques essencials, suficients per ser utilitzats i validats pels primers clients. Us permet conèixer les necessitats dels vostres clients abans de procedir amb el desenvolupament del producte final.

El terme MVP va ser creat el 2001 per Frank Robinson, cofundador de SyncDev, per designar el producte amb el major ROI (Retorn de la inversió) en relació amb el risc.

Per què és important per als emprenedors i les empreses?

El Producte Mínim Viable és la pedra angular del procés de validació de la idea de negoci, ja que permet, sense incórrer en alts costos i llargs tràmits, evitar la creació d'un producte o servei que el mercat no demana, o que no resol de manera efectiva algun problema real. Aquesta última és una de les principals raons per les quals fracassen les empreses emergents!

El Producte Mínim Viable us permet optimitzar el camí que pren una nova empresa per tenir èxit.

Vols aprendre més sobre el concepte darrere?

Hi ha molts cursos gratuïts sobre Producte Mínim Viable. Per saber-ne més, et recomanem consultar:

Títol del curs	Objectiu	Autor	Enllaç
Minimum Viable Product	- Definir MVP - Breu anàlisi de casos pràctics - Passos per desenvolupar MVP	Young Entrepreneurs Teaching Initiative	http://www.yetierasmus.eu/course/young-entrepreneurs/lessons/minimum-viable-product/
Creació i partial analysis of MVP	Aquest curs curt et proporciona: - Definició de MVP - Eines MVP - Recursos d'aprenentatge addicionals sobre MVP	Erasmus+ WRITE project	http://erasmus.cfinformazione.it/pluginfile.php/132/mod_resource/content/3/html5.html
Launching the Imperfect Business- Lean Startup	Aquest minicurs us ajudarà a comprendre què és un MVP i per què les empreses no necessiten tenir un producte perfecte per llançar; comprendrà millor com pivotar i quan cal.	LliureTexts	https://biz.libretexts.org/Sandboxes/Team_Sandbox%3A_PGCC_MGT1010/MGT_1010/05%3A_Book-Entrepreneurship_(OpenStax)/5.10%3A_A_Launch_for_Growth_to_Suclaces2/1
Building Minimal Viable Product with Michael Seibel Decode Academy UC Berkeley Course Fall 2020	Aquest curs et donarà: - Introducció a MVP - Presentació de Michael Seibel, fundador de Twitch - Problemes i acceleradors al camp de la posada en marxa - Lluites de construir una posada en marxa - Exemples pràctics (Airbnb, Dropbox..)	Decode Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=m4isFputh68&ab_channel=Decode
Minimum Viable Product and Pivoting: Crash	Aquest curs ofereix: - Conceptes bàsics de MVP	CrashCourse Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=kmfC-i9WgH0&ab_channel=CrashCourse

Course Entrepreneurship #6	- Exemples pràctics de pensament de disseny: fracàs i èxit		
Product discovery tools	Una breu sèrie de vídeos que aborden els temes següents: - Casos d'estudi i avantatges de MVP - Tipus de MVP amb exemples pràctics - MVP d'alta i baixa fidelitat - Mites i realitats de MVP - Prova de concepte - Prototip - Producte mínim adorable - Producte mínim comercialitzable - MVP amb UX millorat - Com construir un MVP - Llenç de proposta de valor - Mesurament de l'èxit de MVP: mètriques - Exemples de Lean Canvas - Metodologia MoSCoW per donar forma a un producte.	Railsware Product Academy	https://www.youtube.com/playlist?list=PLIRtt3cDxl4VfHs-dpYEwoB9R6r0FSNCL
MVP - What you need to know	Una sèrie de vídeos el guiaran a través de: - Explicació de MVP, amb un enfocament particular en el significat de "mínim" i "viable" - Exemples de MVP: Buffer, Zappos i Dropbox - Una "immersió profunda" en els tipus més magres de MVP - Un exemple pràctic de MVP de la vida real - El MVP del mag d'Oz	Development that pays	https://www.youtube.com/playlist?list=PLngnoZX8cAn_AoG-r3_2aqYCHlu-dQXEh
How to Build an MVP (Minimum Viable Product): The Definitive Guide	-El que ha de fer abans de construir un MVP -Definiu el problema principal que resoldrà el vostre MVP -Trobeu els primers usuaris del seu producte -¿El producte satisfà la forta demanda del mercat? -Analitza els teus competidors -Enumereu totes les característiques necessàries i prioritzeu-les -Pàgina de destinació per a la vostra MVP -Estratègies per construir un MVP -Joc d'eines MVP	Andrej Gajdos	https://andrejgajdos.com/how-to-build-an-mvp-minimum-viable-product-the-definitive-guide/

	-Frameworks front-end -Idiomes de back-end -Funció com a servei (FaaS) -Identitat com a servei (IDaaS) -Base de dades com a servei (DBaaS) -Pagaments com a servei (PaaS) -Allotjament al núvol		
Listening to the customer	Aquest curs tracta amb el client i emfatitza els mètodes qualitius utilitzats en la investigació de mercats (entrevistes, grups focals, Veu del Client, redacció de preguntes per a una enquesta)	MIT OpenCourseWare	https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-821-listening-to-the-customer-fall-2002/

Com et poden ajudar les eines digitals al Producte Mínim Viable?

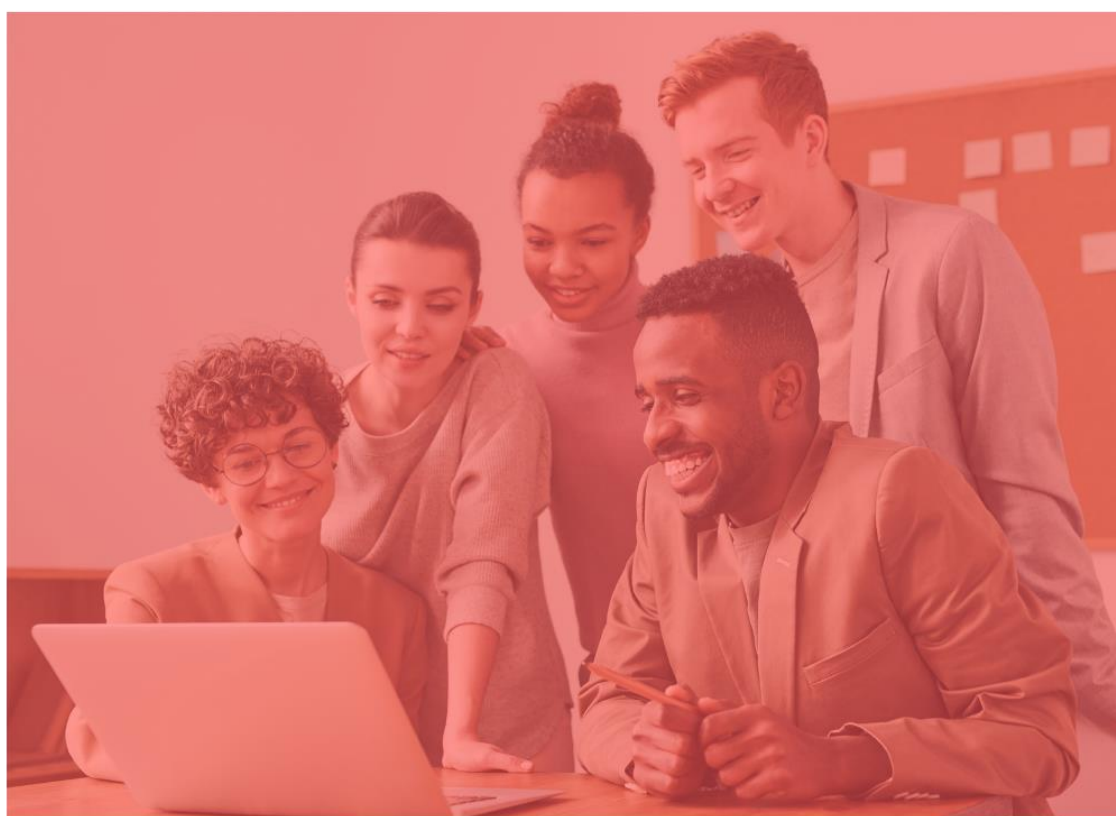
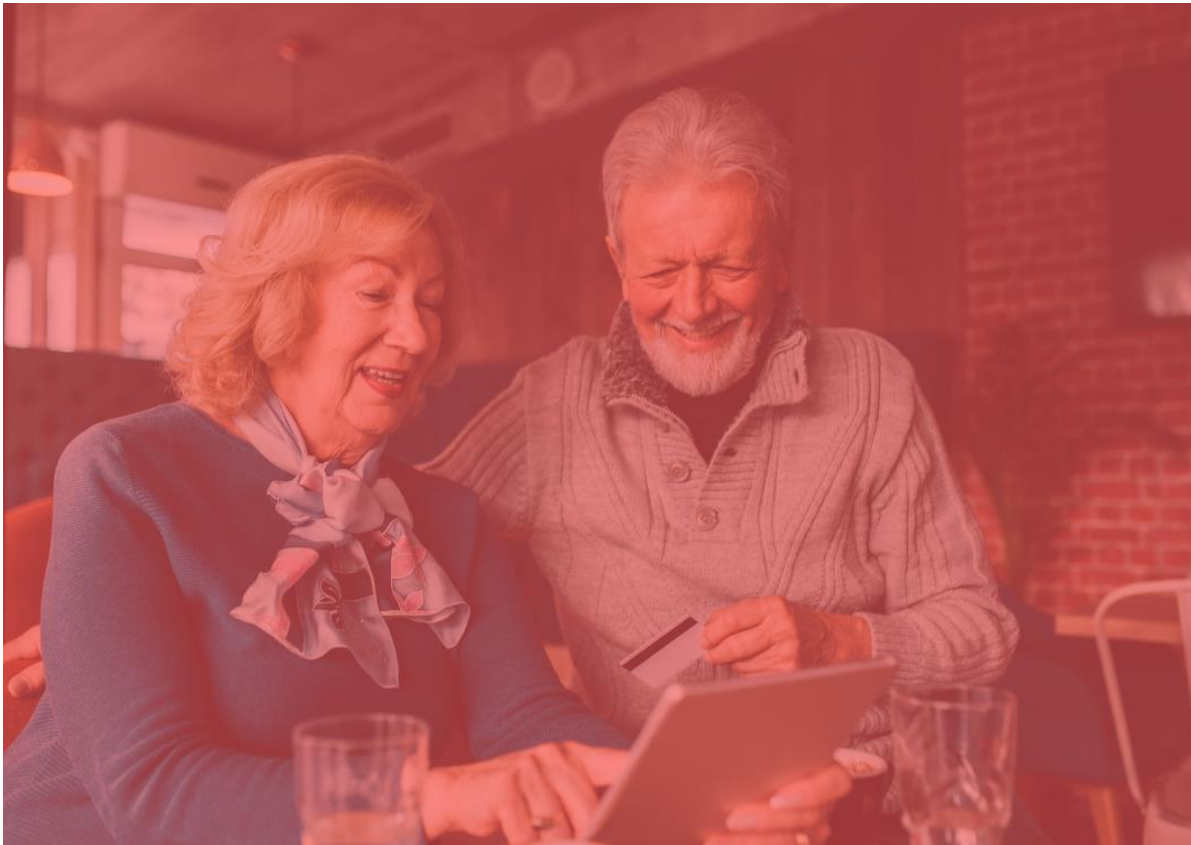
Hi ha una varietat d'eines digitals que et poden ajudar a gestionar el Producte Mínim Viable. A la nostra plataforma, pot conèixer les eines més interessants que poden donar-li suport. Per obtenir més informació, feu clic a:

- Figma
- Bubble.io
- Balsamiq
- Thunkable
- Justinmind
- MockFlow
- Framer
- Similarweb
- Unicorn Platform
- Google Forms
- Mopinió
- Usersnap
- Hotjar

Insígnies d'entrenament

Les eines més rellevants dins aquesta àrea són:

- Figma
- Justinmind
- MockFlow
- Similarweb



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Ruta d'entrenament 3: Llançament

Què és Llançament?

Llançar es refereix a començar, introduir o posar en funcionament alguna cosa nova, com ara un producte o un servei. Quan hagueu creat un gran negoci o producte, si voleu tenir èxit, ha de prendre mesures per planificar i executar un llançament memorable i oportú que cridarà l'atenció dels seus clients potencials sobre el seu producte.

Per què és important per als empresaris i les empreses?

Un procés de llançament d'un nou producte o servei ben planificat és crucial per aconseguir l'èxit del seu negoci. El seu objectiu és generar atenció per a l'empresa, cosa que pot conduir a una major base de clients. Per tant, la reputació de desenvolupar productes i serveis que canviïn la indústria i portar-los al mercat s'ha de fer de la manera més intel·ligent, estratègica i efectiva.

Vols aprendre més sobre el concepte darrere?

Hi ha un munt de cursos gratuïts sobre el llançament. Per saber-ne més, et recomanem consultar:

Títol del curs	Objectiu	Autor	Enllaç
Product Design: How to Launch Successful Products	Desenvolupar una visió i tàctiques creatives per a un llançament exitós al mercat. Rebeu consells pràctics per treballar amb parts interessades, fabricants i comercialitzadors. Aprendre a negociar amb èxit la tensió entre el concepte inicial i les forces externes pràctiques. Aquesta classe està especialment adreçada a aquells interessats en llançar els seus propis productes.	Joey Roth	https://www.skillshare.com/classes/Product-Design-How-to-Launch-Successful-Products/1973712072?via=search-layout-grid
How to develop and launch new products	Identifiqueu la informació crítica necessària per desenvolupar una estratègia de producte i marca que generi guanys ràpids i valor a llarg termini. És un curs únic que permet comprendre primer la importància de la gestió de marques i productes i després utilitzar el desenvolupament de marques, l'arquitectura i les carteres per aconseguir l'èxit.	Luis Rodríguez Baptista	https://www.coursera.org/lecture/brand-management/1-5-how-to-develop-and-launch-new-products-r5gNZ?redirectTo=%2Flearn%2Fbrand-management%3Faction%3Denroll
Launch Your Online Business	- Obtenir una comprensió dels diferents models de negoci. - Aprendre estratègies per anomenar el seu negoci - Crear personatges de clients. - Crear la identitat de marca. - Creeu la vostra proposta de valor única i apreneu com fer que el vostre negoci es destaquï dels seus competidors - Conegueu cada pas necessari per construir el vostre lloc web, incloses les millors pràctiques. - El que cal i no s'ha de fer en la producció de redacció publicitària, fotografia i vídeo. - Tenir una llista de verificació prèvia al llançament i manteniment del lloc web - Adquirir coneixements bàsics de màrqueting i relacions públiques. - Creeu un Pitch Deck sobre el vostre negoci que puguin oferir a socis i inversors potencials	Joann Decollibus	https://www.coursera.org/learn/launch-online-business

Com et poden ajudar les eines digitals al Llançament?

Hi ha una varietat d'eines digitals que el poden ajudar a administrar el llançament. A la nostra plataforma, pot conèixer les eines més interessants que poden donar-li suport. Per obtenir més informació, feu clic a:

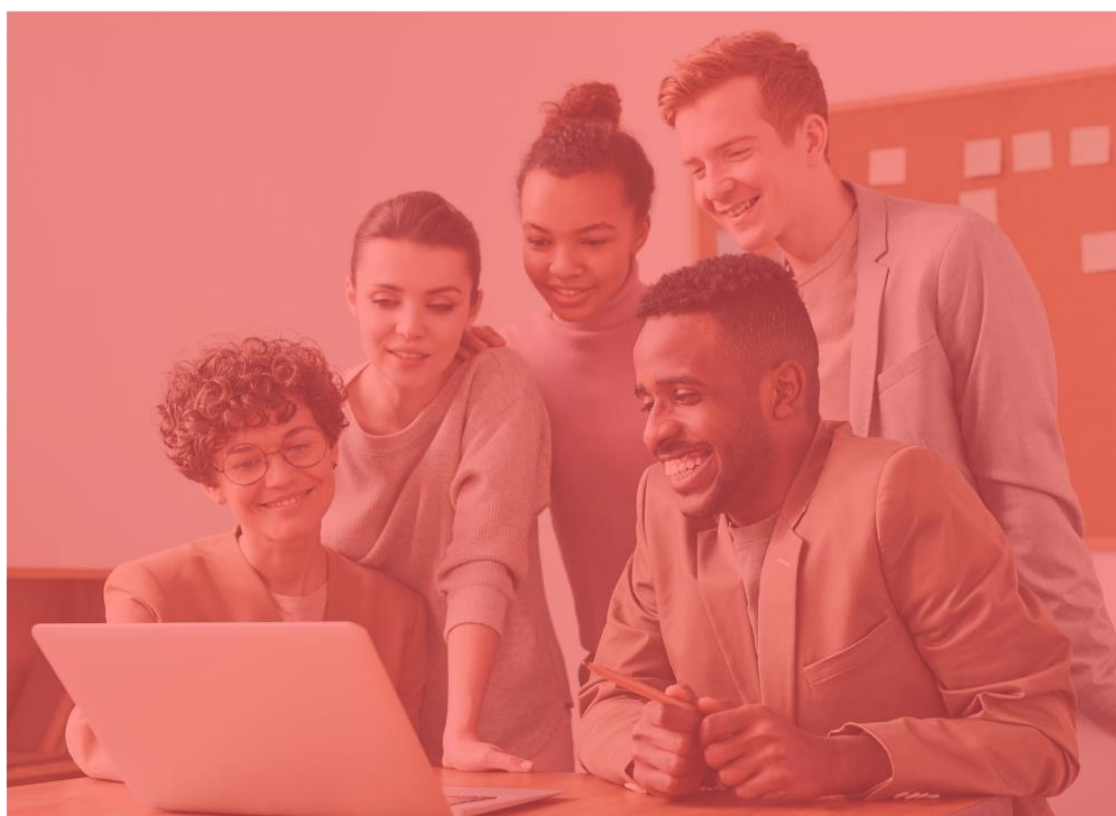
- NameRobot

- Product Hunt
- Google Workspace
- UMS
- Joomla!
- Weblum
- PageCloud
- WordPress

Insignies d'entrenament

Les eines més rellevants dins aquesta àrea són:

- NameRobot
- Product Hunt
- Google Workspace
- WordPress



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerari de formació 4: comerç electrònic

Què és el comerç electrònic?

El comerç electrònic (comerç electrònic) és l'activitat de compra o venda electrònica de productes en serveis en línia o per Internet. És un terme general per a qualsevol transacció feta a través d'Internet. El comerç electrònic inclou botigues minoristes, com ara roba i altres productes físics, i serveis de tota mena, des de seguretat cibernètica fins a reserves d'hotel.

Per què és important per als empresaris i les empreses?

Avui dia, la forma més comuna de facilitar les vendes i transaccions en línia és a través d'una botiga en línia dedicada o una plataforma de comerç electrònic. La implementació d'un sistema de comerç electrònic millora la competitivitat i la reputació del negoci. Alguns dels seus avantatges principals són: procés de venda més ràpid i simplificat, reducció de costos, publicitat i màrqueting assequible, flexibilitat i comoditat per als clients, sense limitacions d'abast, resposta ràpida a les demandes del mercat, diversos modes de pagament, etc. .

Vols aprendre més sobre el concepte darrere?

Hi ha molts cursos gratuïts sobre comerç electrònic. Per saber-ne més, et recomanem consultar:

Títol del curs	Objectiu	Autor	Enllaç
Ecommerce Màrqueting Training Course: Learn How to Use Ecommerce to Attract, Convert, and Delight More Customers	- Establir objectius per al negoci de comerç electrònic - Atregui les persones a la seva botiga electrònica, involucra-les en el procés de compra i delecta-les perquè es converteixin en clients habituals. - Creeu la vostra pròpia estratègia de màrqueting d'entrada de comerç electrònic	Ethan Griffin	https://academy.hubspot.com/courses/ecommerce-marketing
Creative Entrepreneurs Online	Curs en línia per aprendre sobre: - Per què vendre en línia - Prepara't per vendre en línia - Descobrir mercats en línia - Formes de monetitzar-ne el coneixement i vendre'n les habilitats - Consells per vendre en línia amb èxit - preus de comerç electrònic	Consortium funded under Erasmus programme, 2015-1-PL01-KA202-016707	https://ceo-project.eu/training/

Com et poden ajudar les eines digitals en el comerç electrònic?

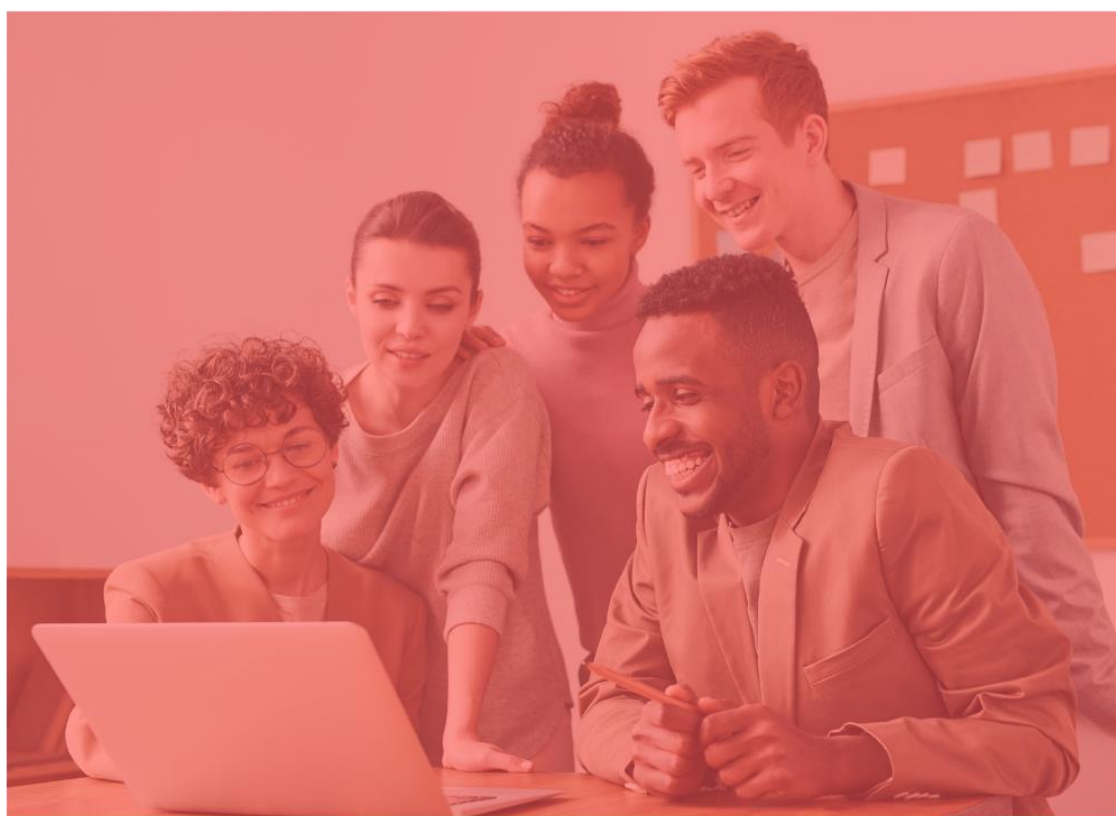
Hi ha una varietat d'eines digitals que us poden ajudar a administrar el comerç electrònic. A la nostra plataforma, pot conèixer les eines més interessants que poden donar-li suport. Per obtenir més informació, feu clic a:

- Xcart
- Shopify
- Ecwid
- Gumroad
- Zentail
- eBay
- Etsy
- Amazon
- AliExpress
- Bonança

Insignies d'entraînement

Les eines més rellevants dins aquesta àrea són:

- Shopify
- Zentail
- eBay
- Amazon



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerari de formació 5: Pla de negoci i anàlisi

Què és Business Plan and Analytics?

Business Plan and Analytics és una àrea relacionada amb habilitats com a xarxes comercials i anàlisi de dades. La planificació empresarial és necessària per mantenir les metes i els objectius en el bon camí. La planificació comercial amb èxit requereix molt més que escriure un conjunt d'idees i aspirar a dur-les a terme. Segons l'Administració de Petites Empreses, la planificació comercial "ho guia a través de diverses fases del negoci". Una part important de la planificació i l'anàlisi de negocis és analitzar amb cura la direcció en què es dirigeix la seva empresa i mesurar-ne el potencial per assolir els objectius de l'empresa. L'Organització és la part més important d'un pla de negocis.

L'anàlisi és el procés de descobrir, interpretar i comunicar patrons significatius a les dades. Analytics ajuda a veure informació i dades significatives que altrament no podríem detectar. L'anàlisi empresarial se centra en l'ús de coneixements derivats de les dades per prendre decisions més informades que ajudaran les organitzacions a augmentar les vendes, reduir els costos i fer altres millores comercials.

Per què és important per als empresaris i les empreses?

Brinda als empresaris i propietaris de negocis la capacitat d'establir els seus objectius i fer un seguiment del seu progrés a mesura que el seu negoci comença a créixer. Ha de ser el primer que cal fer en iniciar un negoci; és important per compartir la visió del vostre negoci amb les parts interessades i altres organismes rellevants. Business Plan and Analytics el pot ajudar amb decisions crítiques, solucionar problemes i evitar grans errors, provar la viabilitat del negoci, establir millors objectius i punts de referència i comunicar-los, proporcionar una guia per als proveïdors de serveis, assegurar el finançament, comprendre millor el panorama més ampli i reduir el risc.

Vols aprendre més sobre el concepte darrere?

Hi ha molts cursos gratuïts sobre Business Plan and Analytics. Per saber-ne més, et recomanem consultar:

Títol del curs	Objectiu	Autor	Enllaç
Young Entrepreneurs Training	Aquest curs obert i gratuït conté mòduls de formació per a joves emprenedors. Pots aprendre entre d'altres sobre models de negoci.	Young Entrepreneurs Teaching Initiative - Erasmus+ project	http://www.yetierasmus.eu/course/young-entrepreneurs/lessons/business-proposal/
BLUES (the Blended-Learning International Entrepreneurship Skills Programme)	Al tercer mòdul d'aquest curs, podeu aprendre sobre anàlisis de negocis i gestió estratègica.	The Blues Erasmus Project	https://eblues.eu/module-3-business-analysis-and-strategic-management/
Business plan free course - write a business plan like a professional	Per aprendre a escriure el seu pla de negocis de la millor manera: per què cal escriure un pla de negocis; com escriure'l; negocis i productes parteix del pla de negocis; etc.	Microsoft	https://www.microsoft.com/en-us/p/business-plan-free-course-write-a-business-plan-like-a-professional/9nxk99mw6tns?activetab=pivot:overviewtab
How to Design a Successful Business Model	En aquest curs d'administració i negocis, aprendrà els passos clau a seguir per dissenyar o innovar el seu propi model de negoci.	DelftX	https://www.edx.org/course/how-to-design-a-successful-business-model
Business Planning Course	Aquest curs es divideix en diferents lliçons. El seu objectiu és	Bookkeeping Master	https://www.freebookkeepingaccounting.com/free-business-plan

	ensenyar sobre previsió de despeses, vendes, pèrdues i guanys projectats, balanç general projectat i com redactar un pla de negocis.		
--	--	--	--

Com et poden ajudar les eines digitals a Business Plan and Analytics?

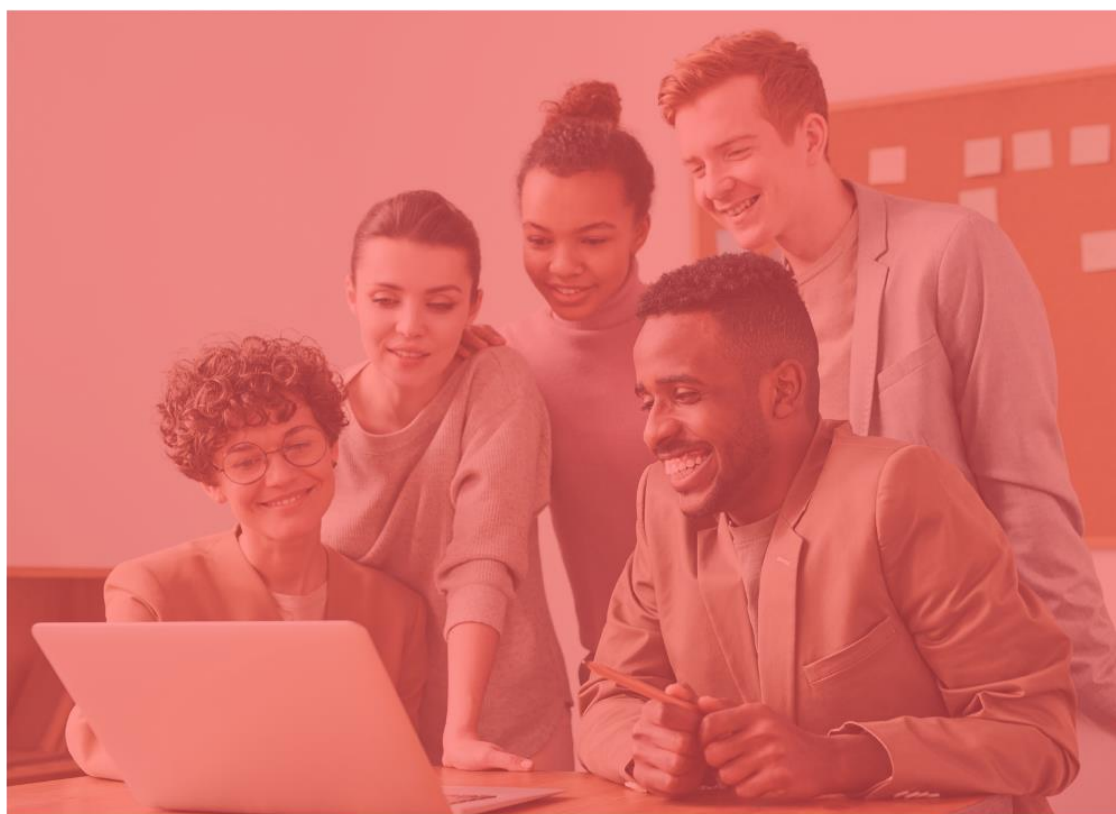
Hi ha una varietat d'eines digitals que us poden ajudar a administrar Business Plan and Analytics. A la nostra plataforma, pot conèixer les eines més interessants que poden donar-li suport. Per obtenir més informació, feu clic a:

- LinkedIn;
- Hootsuite;
- Google My Business;
- Tableau;
- Enloop;
- Splunk;
- LivePlan;
- Apache Superset;
- Qlik Sense.

Insígnies d'entrenament

Les eines més rellevants dins aquesta àrea són:

- Apache Superset;
- Enloop;
- Hootsuite;
- LinkedIn;
- Splunk.



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerari de formació 6: Gestió de projectes

Què és la gestió de projectes?

La gestió de projectes és el procés que guia el treball d'un equip per assolir tots els objectius del projecte dins de paràmetres específics. També es pot definir com el marc que porta el vostre equip a l'èxit. L'ús de coneixements, habilitats, eines i tècniques específiques per lliurar una mica de valor a les persones també és una de les característiques de la gestió de projectes, que també involucra la documentació, la planificació, el seguiment i la comunicació del projecte. Tant se val quina sigui la indústria, cada projecte necessita un pla que descrigui com començaran, es construiran i es completaran les coses. Tot això ve amb l'objectiu de lliurar amb èxit el projecte dins de la limitació de temps, abast i pressupost.

Per què és important per als empresaris i les empreses?

La gestió de projectes és important perquè proporciona la motivació, el lideratge i l'eliminació d'obstacles que ajuden els equips a augmentar els ingressos i assolir els objectius de l'empresa. En prioritzar l'ús de mètodes efectius de gestió de projectes, les organitzacions poden millorar de manera proactiva els fluxos de treball per evitar errors. Les habilitats bàsiques de gestió de projectes podrien ajudar els empresaris i les empreses a incloure la definició d'objectius, l'establiment d'estratègies, l'elaboració d'un pla, la descripció d'accions i després la priorització i el seguiment de les accions fins a la seva finalització. Finalment, ajuda les organitzacions a obtenir el màxim rendiment utilitzant els recursos mínims.

Vols aprendre més sobre el concepte darrere?

Hi ha molts cursos gratuïts sobre gestió de projectes. Per saber-ne més, et recomanem consultar:

Títol del curs	Objectiu	Autor	Enllaç
Project Management Principles and Practices Specialization	Aquesta sèrie de cursos intensius i pràctics us brinda les habilitats per garantir que els vostres projectes es completin a temps i dins del pressupost mentre us brinda el producte que espera.	Coursera. - offered by the University of California, Irvine	https://www.coursera.org/specializations/project-management
Project Management	Podeu utilitzar plantilles per administrar tota la informació del vostre projecte, fer un seguiment de les tasques i els pressupostos i actualitzar les parts interessades.	Stepan Pachikov is the founder of Evernote	https://evernote.com/ https://evernote.com/templates?category=project-management
Module 3. Business analysis and Strategic Management	1. Avaluació de mercat i desenvolupament de clients: tècniques principals 2. Posada en marxa ajustada. Esquema de model de negocis	Erasmus +	https://eblues.eu/module-3-business-analysis-and-strategic-management/

	3. Gestió del cicle de vida de la iniciativa empenedora: principals tècniques		
AdminProject	Aquest programari és específic per a la gestió de projectes finançats per la UE	Gemma Brown is the business owner of adminproject.	https://www.adminproject.eu/

Com et poden ajudar les eines digitals a la Gestió de Projectes?

Hi ha una varietat d'eines digitals que et poden ajudar a gestionar la Gestió de Projectes. A la nostra plataforma, pot conèixer les eines més interessants que poden donar-li suport. Per obtenir més informació, feu clic a:

- Trello
- Monday
- nTask
- ClickUp
- Asana

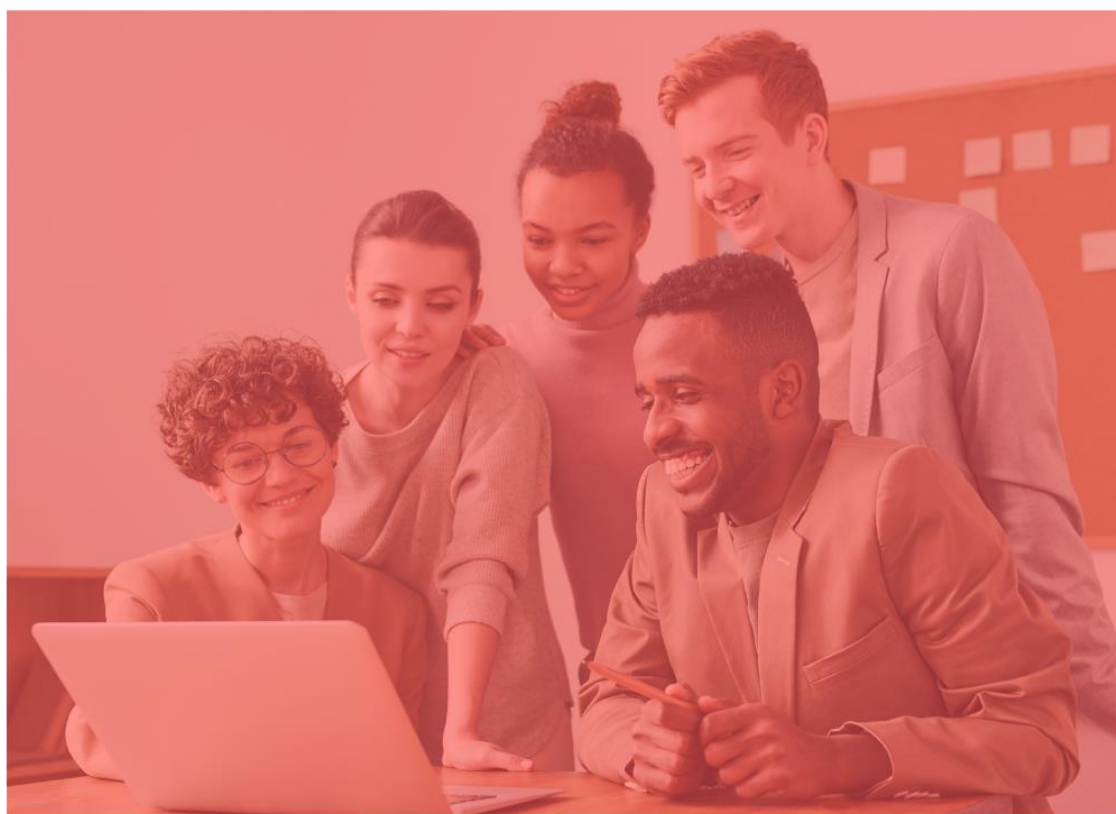
Insígnies d'entrenament

Les eines més rellevants dins aquesta àrea són:

- Trello
- Monday



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerari formatiu 7: Facturació, comptabilitat i nòmina

Què és facturació, comptabilitat i nòmina?

Hi ha termes bàsics relacionats amb les finances que són rellevants a l'hora de dur a terme un negoci.

- Un *factura* és un document comercial datat i segellat que analitza i registra la transacció entre un comprador i un venedor. Els tipus de factures poden incloure un rebut en paper, factures de venda o un registre electrònic en línia.
- *Comptabilitat* és el procés de registrar la transacció financera relacionada amb un negoci. El procés de comptabilitat implica resumir, analitzar i reportar aquestes transaccions a les agències de recaptació dels impostos. Els estats financers utilitzats en comptabilitat són un resum de les transaccions financeres durant un període comptable que resumeix les activitats, la posició financera i els fluxos d'efectiu d'una empresa.
- Una empresa ha de pagar als seus empleats per un període determinat una quantitat que es diu *nòmina de sous*. Acostuma a ser administrat pel departament de comptabilitat d'una empresa.

Per què és important per als empresaris i les empreses?

No tots els propietaris de petites empreses tenen el coneixement o el temps per manejar correctament els requisits de facturació i comptabilitat de l'empresa, encara que són molt importants. Escollir el programari de comptabilitat adequat és un pas important per a qualsevol empresa que pugui oferir moltes opcions rendibles i fàcils d'usar. Tot i l'estat actual de l'economia, cap empresa no pot sobreviure molt de temps sense monitoritzar cada despesa i fixar el preu de cada producte. Els propietaris de negocis necessiten una aplicació de comptabilitat fiable que els permeti descarregar transaccions i equilibrar els comptes. En general, els propietaris de negocis han de poder enviar factures i rebre pagaments, tot en una plataforma de programari fàcil d'utilitzar.

Vols aprendre més sobre el concepte darrere?

Hi ha molts cursos gratuïts sobre facturació, comptabilitat i nòmina. Per saber-ne més, et recomanem consultar:

Títol del curs	Objectiu	Autor	Enllaç
Free Accounting lessons	L'objectiu d'aquest curs és introduir la comptabilitat de gestió i repassar el sistema d'encreuament de mitjanes mòbils al compte a través de dos vídeos de 7 minuts.	Udemy business	https://www.udemy.com/topic/accounting/free/
Learn Accounting for Free - Financial Topics	Aprèn gratis de Fonaments de Comptabilitat, tenidoria de llibres,	Harold Averkamp author of Accounting Coach	https://www.accountingcoach.com/

	comptabilitat financera i de nòmina a través de tutorials, qüestionaris i teoria		
Introduction to Finance and Accounting Specialization	Pots aprendre allò bàsic	University of Pennsylvania	https://www.coursera.org/specializations/finance-accounting#instructors

Com et poden ajudar les eines digitals en Facturació, Comptabilitat i Nòmina?

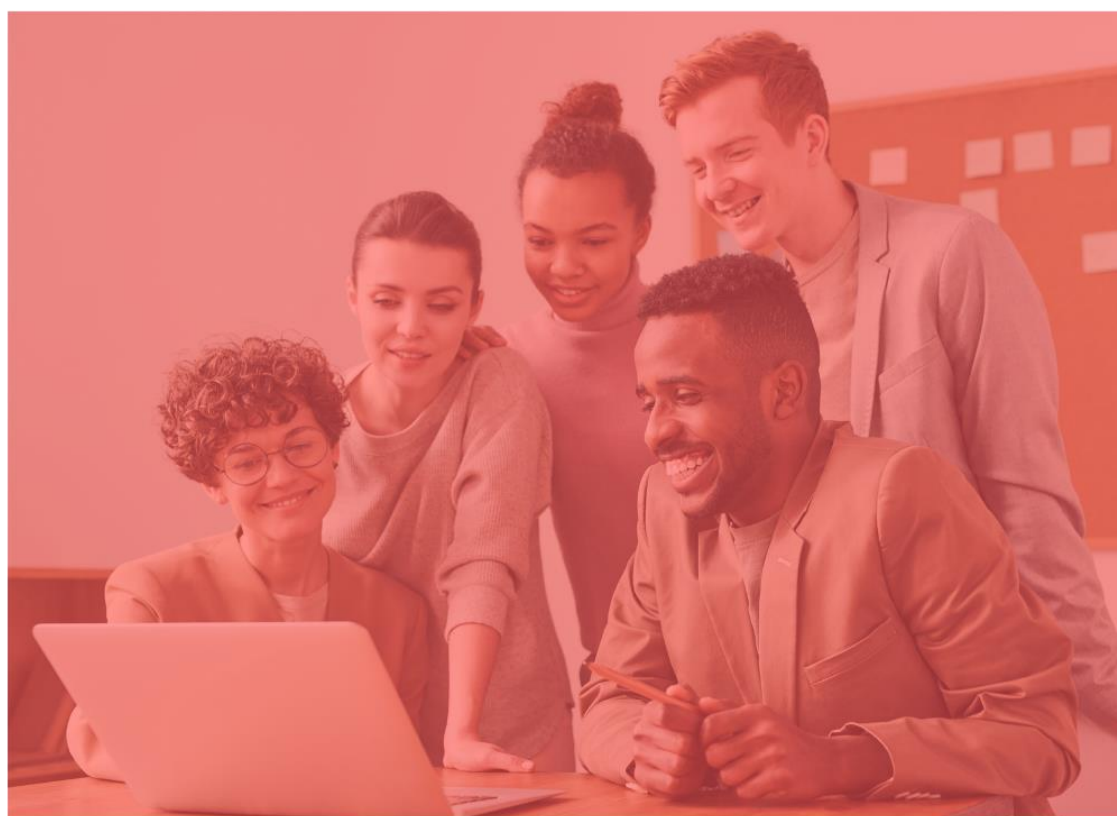
Hi ha una varietat d'eines digitals que poden ajudar-lo a administrar i facturació, comptabilitat i nòmina. A la nostra plataforma, pot conèixer les eines més interessants que poden donar-li suport. Per obtenir més informació, feu clic a:

- Stripe
- Waveapps
- Factorial
- SAGE

Insígnies d'entrenament

Les eines més rellevants dins aquesta àrea són:

- SAGE
- Waveapps



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerari de formació 8: Branding

Què és la marca?

Branding és el procés de definició, construcció i gestió de marca. Aquest procediment es duu a terme mitjançant la gestió ordenada de la imatge i identitat corporativa, els colors comercials utilitzats, així com el to de veu utilitzat a les comunicacions comercials.

L'objectiu del branding és gestionar el procés d'una marca perquè es col·loqui a la ment i al cor dels consumidors. Per això, una marca és molt més que un logo i una identitat visual, també es defineix pel conjunt de sentiments i experiències que viu el públic a partir dels productes o serveis que se li ofereixen.

Per què és important per als empresaris i les empreses?

El branding és el que connecta l'empresa amb el client i viceversa. Una estratègia de marca ben preparada pot ajudar els emprenedors a:

- Promoure el reconeixement de la vostra empresa i donar a conèixer als vostres clients
- Ajudar a destacar-se dels competidors.
- Mostra els clients sobre l'ADN comercial, els valors i el propòsit.
- Ajudeu els seus clients a saber què esperar del seu negoci
- Motivar i orientar el personal.

Si no treballes a la marca, serà difícil connectar amb els clients i retenir-los. De la mateixa manera, et serà difícil diferenciar-te d'altres que fan el mateix que tu.

Vols aprendre més sobre el concepte darrere?

Hi ha molts cursos gratuïts sobre marca. Per saber-ne més, et recomanem consultar:

Títol del curs	Objectiu	Autor	Enllaç
Branding the creative journey	Entén què és una marca i com pots construir-ne una d'èxit.	Maria Eizaguirre Diéguez	https://ca.coursera.org/learn/brand-identity-strategy?specialization=branding-the-creative-journey
Branding foundations	Aprendre a definir els seus valors fonamentals, vincular-los a la marca i llançar i comunicar la marca de manera efectiva.	Drew Boyd	https://www.linkedin.com/learning/branding-foundations-2

Com et poden ajudar les eines digitals al branding?

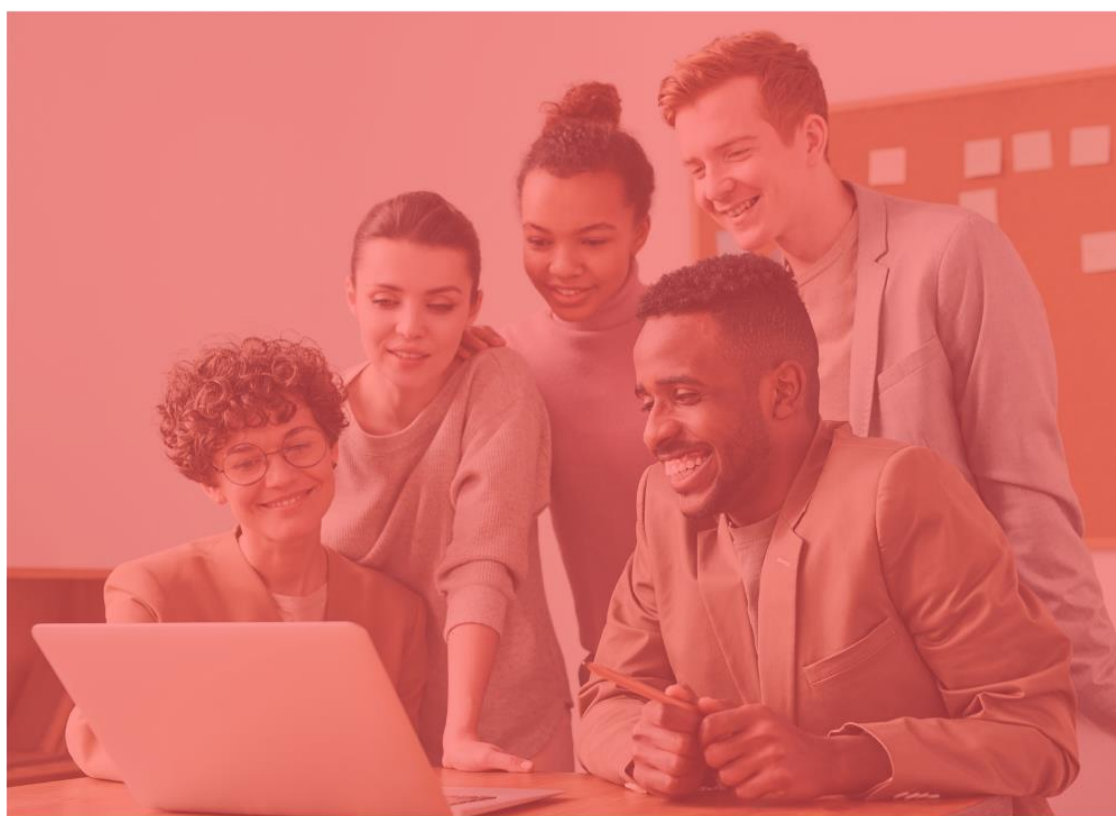
Hi ha una varietat d'eines digitals que us poden ajudar a administrar la vostra marca. A la nostra plataforma, pot conèixer les eines més interessants que poden ajudar-lo. Per obtenir més informació, feu clic a:

- Canva
- Illustrator
- Photoshop
- Grammarly

Insígnies d'entrenament

Les eines més rellevants dins aquesta àrea són:

- Canva
- Miro



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerari formatiu 9: Comunicació i màrqueting

Què és la comunicació i el màrqueting?

El màrqueting i la comunicació són dues disciplines que es complementen i totes dues són necessàries per fer créixer el teu negoci.

El màrqueting és la disciplina que s'ocupa de la relació de la teva empresa amb el teu públic o amb el mercat i té un objectiu final molt clar: vendre'n més. Per això, el màrqueting se centra en estratègies que giren al voltant del producte, com es distribueix, el preu i com es promociona.

A diferència del màrqueting, el principal objectiu de la comunicació és connectar amb la teva audiència: explicar qui ets, què ofereixes i què pots fer pel client.

Recorda que les estratègies de màrqueting sempre necessiten comunicació per dur-se a terme perquè en totes elles necessiten comunicar idees, valors...

Per què és important per als emprenedors i les empreses?

Quan estàs estudiant el teu mercat o potencial de vendes i planejant accions per vendre el teu producte, ja estàs fent màrqueting. Partint d'això, és senzill respondre per què és important fer accions de màrqueting per a un emprenedor. De fet, pensar en el teu producte i com promocionar-lo és probablement el primer que facis, ja que és fonamental per al teu model de negoci. Però amb el màrqueting es treballa especialment la relació a curt termini amb els clients, la venda més directa. Si vols mantenir la relació, has de ser conseqüent amb la manera com et comuniquis amb el client. Tingues cura del to, sigues coherent amb els valors de l'empresa... si no ho fas difícilment el negoci prosperarà.

Vols aprendre més sobre el concepte darrere?

Hi ha un munt de cursos gratuïts sobre comunicació i màrqueting. Per saber-ne més, et recomanem consultar:

Títol del curs	Objectiu	Autor	Enllaç
Màrqueting Digitally for Entrepreneurs	Aquest curs t'ensenyarà el que necessites saber sobre màrqueting digital per convertir-te en un emprenedor d'èxit.	Màrqueting Digitally Erasmus Project	https://learning.marketingdigitally.net/
Community Manager	Aquest curs us pot ensenyar aspectes clau del màrqueting en línia i el comerç electrònic (màrqueting digital, eines de màrqueting, etc.)	e-Comma Erasmus Project	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/3df9db3b-2f7e-4ba9-ab75-be6e967be238/Community_Manager_TM01_Digital_Marketing_Tools_en_presentation.pdf http://www.e-comma.eu/resources.html#!acc=community-manager/accid=17584
Fonamentals of digital marketing	Aprendre els fonaments del màrqueting digital i ajudi a fer créixer el seu negoci o carrera.	Google Activate en col·laboració amb l'Open University and IAB	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/digital-marketing
Promote a business with online advertising	Descobriu les eines en línia que pot utilitzar per promocionar un negoci en línia, crear	Google Activa't	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/promote-business-online

	la seva estratègia de màrqueting i atraure els clients adequats.		
Creating a communication strategy	descobriu maneres d'identificar la vostra audiència, creeu una estratègia de comunicació, mesureu els vostres resultats i ajusteu-vos als comentaris	LinkedIn Learning	https://www.linkedin.com/learning/creating-a-communications-strategy

Com et poden ajudar les eines digitals en comunicació i màrqueting?

Hi ha una varietat d'eines digitals que et poden ajudar a gestionar la comunicació i el màrqueting. A la nostra plataforma, pot conèixer les eines més interessants que poden ajudar-lo. Per obtenir més informació, feu clic a:

- Mailchimp
- Buffer
- Google trends
- Medium

Insígnies d'entrenament

Les eines més rellevants dins aquesta àrea són:

- Mailchimp
- Buffer
- Google trends