

	Manual ISS DOC 004: Formulari de la Idea v1
Nom de la Idea:	Data:
Codi:	

1. Formulari de la Idea
<p><i>El formulari de la Idea pretén recollir d'una manera molt sintetitzada els factors que considerem més importants d'una idea per la creació d'una Start-Up.</i></p> <p><i>El formulari serveix per conèixer l'estat de maduresa de la Idea, la motivació de l'equip emprenedor, conèixer qui són els promotors del projecte empresarial embrionari i sobretot, la potencialitat de la idea, mitjançant el mètode NABC</i></p> <p><i>En funció de l'estat de maduresa de la Idea es podran contestar més o menys cada un dels apartats del formulari.</i></p> <p><i>L'objectiu d'aquest formulari en una primera instància no es descartar o aprovar una idea, sinó tenir un document de partida per començar a treballar.</i></p>
2. Logo
3. Carta de l'emprenedor
<p><i>(Explicar breument quina és la motivació de l'emprenedor per emprendre el projecte empresarial. Quin seria el missatge per convèncer a un hipotètic inversor.)</i></p>
4. Equip Humà
<p><i>Emprenedors: (Equip de persones que lideren la idea. Background professional i habilitats que aporten.)</i></p> <p><i>Promotors: (Persones o entitats que promocien la idea o ofereixen suport.)</i></p>
5. NABC
<p><i>(El NABC és un mètode iteratiu que serveix per identificar els aspectes més importants del negoci en concret, per començar a analitzar si el projecte és potencialment atractiu. Les sigles NABC corresponen a Needs, Approach, Benefit, Competence.)</i></p> <p>Needs: <i>(Quina Necessitat del mercat satisfà aquesta idea? És important, o, senzillament interessant? Quin és aquest mercat? Com és: gran, petit, creixent ... ? Qui comprarà la nostra idea i perquè? Quina és la avantatge competitiva que ofereix el nostre producte o servei?)</i></p> <p>Approach: <i>(Quina Aproximació original té la idea? Quin és el seu nucli? És encara una idea molt general, o és més precisa? Com s'oferirà el nostre producte o servei, principis tecnològics i productius ?)</i></p> <p>Benefits: <i>(Quins Beneficis aporta al client? Com es traduiran en beneficis per a l'empresa? Com permetran aquests beneficis compensar les despeses i inversions necessàries? Quina serà la font dels beneficis del negoci?)</i></p> <p>Competence & Alliances <i>(Com queda la Competència després de posar en marxa aquesta idea? Com pot reaccionar? Quines aliances potencials podem explorar? Qui més està en el negoci. Competència i potencials aliats)</i></p>