



<b>Codi - Assignatura</b>	<b>191105 – Models de negoci i ecosistemes digitals</b>				
<b>Tipus</b>	Formació Bàsica			<b>Curs</b>	1r
<b>Bloc Temàtic</b>	Empreses i serveis turístics			<b>Crèdits</b>	6 ECTS
<b>Docent responsable de l'assignatura</b>	Yaremis Pérez Corbea				
<b>Professorat</b>	Yaremis Pérez Corbea				
<b>Presencial</b>	60 hores	<b>Dirigit</b>	40 hores	<b>Autònom</b>	50 hores

## BREU DESCRIPCIÓ

En aquesta assignatura, els estudiants exploraran els aspectes claus relacionats amb la transformació digital a l'industria del turisme, amb èmfasi en la creació i gestió de models de negoci innovadors i l'enteniment dels ecosistemes digitals que impulsen aquesta transformació. També s'analitzaran tendències laborals, socials i econòmiques que condicionen el funcionament de les empreses del sector.

## COMPETÈNCIES GENERALS

CG06- Tenir orientació al client.

## COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES

CE05- Identificar el marc regulador per a la creació i llançament de projectes empresarials en l'àmbit digital turístic.

CE06- Formular les principals característiques del funcionament de models de negoci digital en turisme.

## RESULTATS D'APRENTATGE

1. Conèixer les bases de la creació i gestió dels negocis digitals en el sector turístic.
2. Tenir una visió holística de la concepció empresarial i el significat d'estratègia.
3. Entendre les possibilitats de monetització existents en l'economia digital i saber aplicar-les al sector turístic.
4. Aprendre i entendre les principals eines de modelació i estratègia de negoci i com aplicar-les al sector.



5. Conèixer i entendre els principals models de negoci digitals existents en el sector turístic.

## CONTINGUTS TEMÀTICS

---

- Tema 1. Càrrec d'enunciat del model de negoci
- Tema 2. Models de negoci arquetípics
- Tema 3. Tècniques de disseny de model de negoci
- Tema 4. Estratègia de modelos de negoci
- Tema 5. Emprenedoria
- Tema 6. Ecosistema digital
- Tema 7. Canals d'omnicanalitat
- Tema 8. Modelos de negoci sostenibles.

## ACTIVITATS FORMATIVES

---

Les metodologies d'aprenentatge associades a aquesta assignatura contemplen un ampli ventall d'accions diferents a fi de donar resposta a l'assoliment de les competències assignades, i que impliquen el desenvolupament de diferents tipus de capacitats referides a l'aprenentatge de processos i aplicabilitat d'actituds dins de l'entorn de les organitzacions a partir de les activitats següents:

- Activitat 1
- Activitat 2

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

---

El sistema d'avaluació mesura el procés d'aprenentatge de l'estudiant tenint en compte les diferents competències i continguts de cada assignatura.

Els estudiants poden escollir entre l'avaluació contínua o l'avaluació única:

**Avaluació Contínua:** el procés d'ensenyament – aprenentatge és avaluat a través d'un seguiment continu de les activitats realitzades pels estudiants durant el semestre i una avaluació individual final. Els estudiants han d'assistir a les classes per tal de ser avaluats mitjançant l'avaluació contínua.



Avaluació Única: aquells estudiants que no poden assistir regularment a classe poden escollir ser avaluats a través de l'avaluació única. El procés d'ensenyament – aprenentatge és avaluat mitjançant l'avaluació de totes les activitats i una prova individual final.

Per acollir-se a aquesta modalitat cal sol·licitar-ho a través de l'apartat d'avaluació del Campus Virtual dins dels primers 15 dies des de l'inici de l'assignatura.

La planificació de les activitats d'avaluació serà pública pels estudiants des de la data d'inici de l'assignatura.

Activitats	Tipus	Continuada	Única	Setmana d'entrega
Presentació del Business Model Canvas	Grupal	15%	-	3ª setmana
Innovació en els modelos de negoci	Grupal	25%	-	8ª setmana
Disseny de negoci digital omnicanal	Individual	20%		9ª setmana
Examen Final	Individual	40%	60%	Setmana d'examen
<b>Total</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>	

Per aprovar l'assignatura és requisit indispensable haver obtingut una nota final mínima de "5", sempre i quan l'estudiant hagi realitzat la/es prova/es individual/s establerta/es a l'assignatura. Aquesta/es prova/es o treball/s final/s han d'estar qualificades amb un mínim de "4" per a poder calcular la mitjana de totes les activitats d'avaluació realitzades durant el curs.

### **Revisió i Reavaluació de l'Assignatura**

L'estudiant té dret a la revisió de totes les evidències d'avaluació que hagin estat dissenyades per a la valoració del seu aprenentatge.

Si l'estudiant no aconsegueix assolir els objectius d'aprenentatge de l'assignatura, per a optar a una reavaluació d'assignatura serà imprescindible haver obtingut una qualificació final de l'assignatura entre "4-4,9", i haver-se presentat a la/es prova/es o treball/s final/s individual/s del curs.

El procés de reavaluació només implicarà modificació de l'acta de qualificació final en el cas que la nova prova d'avaluació sigui aprovada i, en qualsevol cas, la qualificació màxima serà de "5". Aquesta qualificació farà mitjana amb la resta de qualificacions de les activitats d'avaluació que hagi realitzat l'estudiant durant el



període lectiu corresponent, tenint en compte els percentatges establerts en cada assignatura, configurant la nota final de l'assignatura.

## FONTS D'INFORMACIÓ

---

- Ovans, Andrea. 2015. "What is a business model?" Harvard Business Review. <https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model?language=es>
- Why Business Models Matter by Joan Magretta From the Magazine (May 2002): <https://hbr.org/2002/05/why-business-models-matter>
- Design Thinking Comes of Age by Jon Kolko FROM THE SEPTEMBER 2015 ISSUE. Harvard Business Review.
- Blank, S. 2013. "Why the lean startup changes everything." Harvard Business Review. [file:///C:/Users/PC-21/Downloads/Why%20the%20lean%20startup%20changes%20everything%20\(HBS%20article\).pdf](file:///C:/Users/PC-21/Downloads/Why%20the%20lean%20startup%20changes%20everything%20(HBS%20article).pdf)
- Eric Ries, (2011). The Lean Start up: how constant innovation creates radically successful businesses, Portfolio Penguin.
- Steve Blank, Bob Dorf (2012). The start up owner's manual: the step-by-step guide for building a great company, K&S Ranch.
- John Mullins, Randy Komisar (2009). Getting to plan B: Breaking through to a better business model, Harvard Business Press.
- Ash Maurya, (2012). Running lean: iterate from plan A to a plan that works, O'Reilly Media, Inc.
- The Four Biggest Challenges Digital Platforms Need to Address. Jul 8, 2019. MIT IDE Paula Klein, Editor <https://medium.com/mit-initiative-on-the-digital-economy/the-four-biggest-challenges-digital-platforms-need-to-address-a842413ee3c7>

### 'How to' Pitch Slide Deck:

- One of the most popular how to slide decks: <http://www.slideshare.net/Sky7777/the-best-startup-pitch-deck-how-to-present-to-angels-v-cs?related=1>



Centre adscrit



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

- From our friends at Barcinno (structure was used e.g. for Club Kviar): <http://www.slideshare.net/Barcinno/the-perfect-startup-pitch-deck-24239339?related=2>
- More advice on how to create a pitch deck: <http://www.slideshare.net/ryanspoon/how-to-create-an-early-stage-pitch-deck>
- Videos of Venture Pitches: [https://www.youtube.com/watch?v=XSk3xO2-3rE&list=PLuaXCn-rFmCi04BXWge0rJV\\_hj0z-KQpA](https://www.youtube.com/watch?v=XSk3xO2-3rE&list=PLuaXCn-rFmCi04BXWge0rJV_hj0z-KQpA)