



Codi - Assignatura	192217 - Emprenedoria i llançament de projectes digitals				
Tipus	Obligatòria	Curs	2n		
Bloc Temàtic	Gestió de projectes i empenedoria	Crèdits	6 ECTS		
Docent responsable de l'assignatura	Albert Pérez Llanos				
Professorat	Albert Pérez Llanos				
Presencial	60 hores	Dirigit	40 hores	Autònom	50 hores

BREU DESCRIPCIÓ

Aquesta assignatura s'enfoca a desenvolupar habilitats per a la creació i gestió de projectes digitals reeixits. Ofereix als estudiants un camí detallat cap a l'emprenedoria efectiva en el sector del turisme digital. Amb un enfocament en la innovació, l'estratègia de negoci i el màrqueting digital, els estudiants desenvoluparan la capacitat de crear i llançar projectes digitals.

El curs se centra en metodologies d'innovació, desenvolupament de nous projectes turístics, i en la comprensió dels models de negoci en l'àmbit digital. Al llarg de les sessions els estudiants se submergiran en el procés complet d'emprenedoria, preparant-los per a liderar i innovar en el sector turístic.

Es farà èmfasi en l'aplicació de coneixements en contextos reals i en la transmissió efectiva d'idees i solucions. També es posarà el focus en la figura del/la emprenedor/a, quines característiques i *habilitades són necessàries per a emprendre així com algunes eines i tècniques indispensables per a poder recórrer aquest camí.

COMPETÈNCIES BÀSIQUES

CB02- Que els estudiants sàpiguen aplicar els seus coneixements al seu treball o vocació d'una forma professional i posseeixin les competències que solen demostrar-se per mitjà de l'elaboració i defensa d'arguments i la resolució de problemes dins la seva àrea.

CB04- Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.

CB05- Que els estudiants hagin desenvolupat aquelles habilitats d'aprenentatge necessàries per emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.



Centre adscrit



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

COMPETÈNCIES GENERALS

CG02- Col·laborar i cooperar amb els altres, formar part d'un equip i treballar junts en processos, tasques o objectius compartits.

CG03- Coordinar equips de treball en entorns digitals.

CG05- Demostrar capacitat analítica i de síntesi.

CG06- Tenir orientació al client.

CG08- Raonament crític i compromís amb la pluralitat i diversitat de realitats de la societat.

COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES

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

CE08- Dissenyar i desenvolupar productes i processos que generin valor, i que en suposin una novetat, un canvi o la generació d'un avantatge competitiu en el sector.

RESULTATS D'APRENTATGE

1. Conèixer les principals metodologies d'innovació i aplicar-les al disseny i desenvolupament de nous projectes turístics.
2. Entendre les bases de la creació de noves empreses.
3. Dominar tècniques de co-creació amb el client per al desenvolupament de noves solucions.
4. Conèixer en profunditat i aplicar les eines necessàries per a la modelació del negoci.
5. Dominar les eines d'anàlisi de mercat i oportunitats per a la creació de noves solucions.
6. Sintetitzar coneixements bàsics de màrqueting adquirits en forma de plans d'acció i aplicació directa.
7. Entendre i conèixer els passos bàsics per al llançament de productes, serveis i projectes digitals de nova creació.
8. Entendre la relació entre innovació i empenedoria.



CONTINGUTS TEMÀTICS

1. Introducció a l'emprenedoria

1. Definició d'emprenedoria i la seva importància en l'economia digital.
2. Intraprenedoria: Ser emprenedor dins d'una organització existent.
3. L'emprenedor digital i el turisme: situació actual, reptes i oportunitats.
4. Especialització en nínxols no atesos.

2. Perfil de l'emprenedor/a

1. Actitud i mentalitat emprenedora: motivació, visió i l'habilitat d'identificar oportunitats.
2. Trets personals i característiques psicològiques de l'emprenedor: perseverança, tolerància al risc, creativitat i innovació.
3. Habilitats tècniques: coneixement del sector turístic digital, competències TIC.
4. Habilitats toves: lideratge, comunicació efectiva, treball en equip, negociació.
5. La importància del creixement personal i l'autoconeixement en el perfil emprenedor.

3. La Síndrome de l'Impostor en l'Emprenedoria

1. Què és i com afecta a emprenedors?
2. Identificació de símptomes i com aquests poden manifestar-se en diferents etapes de l'emprenedoria.
3. Estratègies per a superar la síndrome de l'impostor.



4. Metodologies de desenvolupament i llançament d'iniciatives empresadores.

1. Lean Startup
 1. Introducció a Lean Startup: conceptes d'MVP (Producte Mínim Viable), iteració i aprenentatge validat.
 2. Estudi de casos reals d'aplicació de *Lean *Startup en el sector turístic digital.
 3. Tècniques de validació ràpida i aprenentatge continu
2. SCRUM i Agile
 1. Conceptes clau de Agile i SCRUM: sprints, rols (Scrum Màster, Product Owner), cerimònies (daily standup, sprint review).
 2. Beneficis de Agile i SCRUM en la gestió de projectes empresadors.
 3. Rols, planificació del sprint, execució, revisió i retrospectiva.
3. Design Thinking
 1. Procés de Design Thinking: empatitzar, definir, idear, prototipar, testar.
 2. Aplicació de Design Thinking per a la innovació centrada en l'usuari.
 3. Prototipatge ràpid i proves de concepte.

5. Gestió de la incertesa en projectes d'emprenedoria.

1. Diferència entre risc i incertesa.
 1. Tipus de riscos en projectes empresadors: mercat, financer, tecnològic, legal.
 2. Eines per a identificar riscos: anàlisi DAFO, anàlisi PESTEL.
 3. Millors pràctiques i consells per a manejar la incertesa



2. Mètodes d'Anàlisi de Riscos
 1. Tècniques d'anàlisi qualitativa i quantitativa de riscos.
 2. Creació de matrius de risc per a avaluar probabilitat i impacte.

6. Models de negoci digitals

1. Programari com a Servei (SaaS):
 1. Oferir programari especialitzat per a la indústria turística.
 2. Models de preus i escalabilitat.
 3. Estratègies per a l'adquisició i retenció de clients.
2. Plataformes de Marketplace
 1. Model de negoci basat en la connexió entre venedors i compradors.
 2. Estratègies de monetització: comissions, tarifes de subscripció.
 3. Gestió de qualitat i reputació en la plataforma.
3. Models Basats en Dades (Data-Driven)
 1. Ús de big data i analítica per a oferir serveis personalitzats.
 2. Importància de la privacitat i la seguretat de les dades.
 3. Exemples d'empreses que utilitzen dades per a millorar l'experiència del client.
4. E-commerce
 1. Estructura i funcionament d'una botiga en línia
 2. Logística i gestió d'inventaris.
 3. Estratègies de màrqueting digital i fidelització de clients.
5. Plataformes de Reserves i Agències de Viatges En línia



Centre adscrit



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

1. Funcionament i estructura de les plataformes de reserva en línia
2. Estratègies de diferenciació i valor agregat.
3. Relacions amb proveïdors i gestió d'inventari.
6. Economia Col·laborativa
 1. Models basats a compartir recursos: allotjament, experiències, transport.
 2. Fomenten la sostenibilitat i ofereixen experiències autèntiques als viatgers.
 3. Aspectes legals i reptes reguladors.
7. Aplicacions Mòbils
 1. Desenvolupament d'apps orientades al turisme (guies, reserves, experiències locals).
 2. Models de monetització: publicitat, compres dins de l'app, models freemium.
 3. Importància de l'experiència de l'usuari i la interfície.
8. Plataformes de Contingut i RRSS
 1. Creació de contingut com a model de negoci: blogs, vídeos, pòdcasts.
 2. Monetització a través de publicitat, patrocinis i afiliats.
 3. Estratègies de SEU i creació de contingut de valor.
9. Infoproductos
 1. Desenvolupament de e-books, cursos en línia, seminaris web, pòdcasts i altres formats de contingut digital que proporcionen valor educatiu o informatiu, enfocats en nínxols específics del turisme.
 2. Utilització d'email màrqueting, xarxes socials i màrqueting d'afiliats per a promocionar i vendre infoproductos.



3. Venda directa, subscripcions i ús de plataformes per a la distribució.
10. Serveis de Subscripció
 1. Models basats en subscripcions: contingut exclusiu, descomptes, filiacions.
 2. Gestió de la retenció i la lleialtat del client.
 3. Anàlisi de models reeixits en turisme digital.
 11. Model Freemium
 1. Oferir una versió bàsica gratuïta del producte o servei, amb opcions premium pagades que inclouen característiques addicionals o millorades.
 2. Atreure una gran base d'usuaris amb la versió gratuïta i després convertir una part en clients de pagament.
 12. Model de Comissió o Afiliats
 1. Guanyar una comissió per referir clients a productes o serveis de tercers. En el cas d'afiliats, s'obtenen ingressos per cada venda realitzada a través d'un enllaç d'afiliat.
 2. Ús de blogs, xarxes socials o llocs web per a promocionar productes o serveis turístics.
 3. Estratègies Clau: Creació de contingut de qualitat que incorpori enllaços d'afiliats, optimització per a motors de cerca (SEU) i construcció d'una audiència fidel.
7. **Coneixement i maneig de tècniques i eines**
 1. Gestió de projectes
 2. Scrapping
 3. Disseny i prototipatge
 4. Creació de contingut



Centre adscrit



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

5. Eines de IA Generativa
6. Altres eines de productivitat

8. Projectes turístics innovadors

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:

- Identificació d'oportunitats d'innovació en empreses existents.
- Estudi de casos d'emprenedories d'èxit en la indústria.
- Eines i mètodes per a autoavaluar el potencial emprenedor de l'alumnat
- Taller d'autoconeixement: ikigai.
- Role Play: casos on pot aparèixer la síndrome de l'impostor i com superar-lo.
- Aplicar tècniques de productivitat a processos operatius.
- Desenvolupament d'un MVP per a un projecte turístic digital.
- Preparació d'un pitch deck.
- Presentació pitch deck d'un projecte d'emprenedoria digital.
- Creació d'un tauler de gestió de projectes grupal i personal.

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
Seguiment de les activitats a l'aula	Individual	20%	-	Durant el curs
Desenvolupament d'un infoproducte	Grupal	20%	20%	6 ^a setmana
Preparació d'un pitch deck del MVP	Individual	20%	20%	10 ^a setmana
Examen Final	Individual	40%	60%	Setmana d'examen
Total		100%	100%	

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.



Centre adscrit



FONTS D'INFORMACIÓ

REVENUE FOCUS. LA GUIA DEL EMPRENDEDOR EN CONSULTORÍA PARA NEGOCIOS SUSCEPTIBLES DE REVENUE MANAGEMENT
<https://jaimechicheri.com/ebook-revenue-focus/> (2023)

ENCANTADO DE CONOCERME - BORJA VILASECA
<https://borjavilaseca.com/libros/#encantado-de-conocerme> - 2020

QUÉ HARIAS SI NO TUVIERAS MIEDO - BORJA VILASECA -
<https://borjavilaseca.com/libros/#que-harias-si-no-tuvieras-miedo> 2013

IKIGAI. LOS SECRETOS DE JAPÓN PARA UNA VIDA LARGA Y FELIZ - HECTOR GARCÍA Y FRANCESC MIRALLES - 2016
<https://www.francescmiralles.com/portfolio/ikigai/>

LA SEMANA LABORAL DE 4 HORAS. TIMOTHY FERRIS - 2016

PODCAST Y NEWSLETTER HOSPITALIDAD EMPRENDEDORA --
<https://www.hospitalidademprededora.xyz/>

PODCAST Y NEWSLETTER EMPRENDE APRENDIENDO -
<https://noticias.emprendeaprendiendo.com/>

PODCAST Y BLOG DE JOAN BOLUDA - <https://boluda.com/blog/>

PODCAST THE DIARY OF A CEO - <https://stevenbartlett.com/the-diary-of-a-ceo-podcast/>