



Claus de l'èxit de l'emprenedoria universitària

Com començar la teva empresa amb bon peu

La meva experiència



Multitherapy (nova creació)



Claus de l'èxit

Les persones

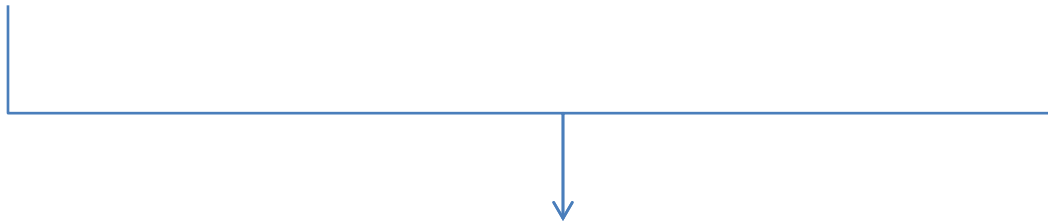


Els comportaments
emprenedors

La qualitat de la idea



El mercat: gestió de la
informació i del coneixement



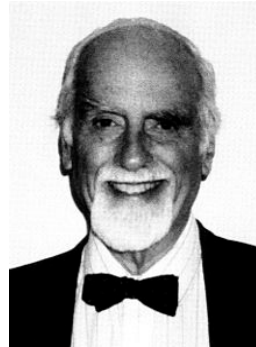
Mancances de l'emprenedoria
universitària

Errors comercials a evitar

Errors d'execució a evitar

Comportaments emprenedors

- McClelland



→ Recerca d'oportunitats i iniciativa

→ Exigir eficiència i qualitat

→ Recerca d'informació

→ Persuasió i xarxes de suport

→ Autoconfiança i independència

→ Còrrer riscos calculats

→ Persistència

→ Acompliment

→ Planificació sistemàtica i seguiment

→ Fixar fites



El mercat: gestió de la informació i del coneixement

- Tendències del mercat:
 - Sobreinformació.
 - Molta innovació possible.
 - “IKEAització”.
- Característiques del servei: eficiència i eficàcia
 - + Entesa entre informàtic i usuari.
 - Invisibilitat del valor afegit.

És un valor afegit que interessa els gestors

Mancances de l'emprenedoria universitària

1. Poques xarxes de contactes:
 - Utilitzar les que es tinguin: un contacte et porta a l'altre.
 - Proposar (assistir a) actes (cursos, etc.) d'interès.
2. Escàs coneixement de l'empresa i el mercat:
 - Organitzar entrevistes en profunditat.
 - [Adwords](#).
3. Manca de credibilitat:
 - Tenir equip.
 - Generar expectatives realistes.
 - Preparar-se bé les entrevistes.
 - Tenir clares les condicions.
 - Fer-ho amb aplom.

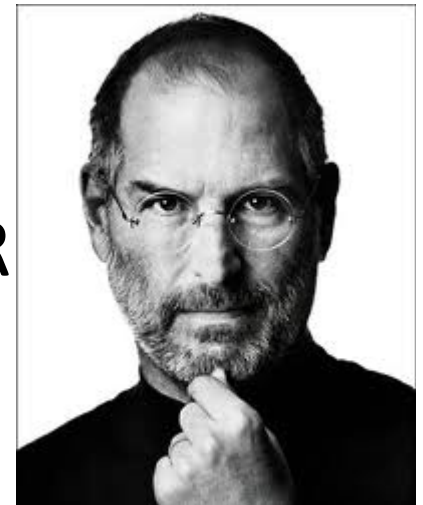


Errors comercials a evitar

- Apreciació equivocada del valor buscat.
- Tècniques comercials equivocades:
 - Fer desplegament i no escoltar.
 - No preguntar.
 - No demostrar interès genuí.
 - Traslladar un problema al client.
- Transmetre inseguretat.

Errors d'execució a evitar

- Fer-ho sol.
- No enfocament GUANYAR/GUANYAR amb els col·laboradors.
- Percepció equivocada de la qualitat.
- Escassa orientació al client; massa orientació tècnica.



% d'Apple? **0,26%!!**

- + 50%
- 20%-50%
- 10%-20%
- 5%-10%
- 1%-5%
- 0%-1%



Dos consells

1. Al client se l'ha d'estimar.
2. Un s'hi ha de divertir.

The top portion of the image features a dark red, abstract background with several vertical, blade-like shapes that appear to be illuminated from behind, creating a glowing effect. Below this red section, a horizontal line of small, white, square-like shapes is visible, resembling a digital or pixelated border.

Moltes gràcies!

Francesc Trias, 2011