 INSTITUT EUGENI D'ORS	PRÀCTICA DE CLASSE 1 (PC1) DEPARTAMENT: FORMACIÓ I ORIENTACIÓ LABORAL CICLE: DESENVOLUPAMENT D'APLICACIONS MULTIPLATAFORMA MÒDUL 12: EMPRESA I INICIATIVA EMPRENEDORA	CFGS – ICB0
		CURS: 23-24
		CURS: 2

AEA1 EMPRENEDORIA I CREAR UNA EMPRESA

FITXA D'IDEA DE NEGOCI

INTEGRANTS DE L'EQUIP DE TREBALL DE LA IDEA DE NEGOCI	
COGNOMS	NOM
Sanchez Rodriguez	Dustin
Cabrera Arevalo	Daniel
Giné Estruch	Yago

IDEES INICIALS DE NEGOCI		
IDEA (Producte o servei)	A qui va adreçat	Necessitats que cobrirem
Servei d'ajut a la adaptació a aplicacions de xarxes socials i aplicacions d'oci o generals.	Persones que no tinguin coneixement en les noves aplicacions. (joves i adults)	Ajut a la digitalització
Aplicació GUIA.	Principalment gent gran que li costa adaptar-se a les noves tecnologies.	Ajudar a adaptar-se a les noves tecnologies
Aplicació/Programa per gestionar les compres, pagaments o subscripcions que hi han en un compte bancari.	Tothom qui necessita tindre un control de les seves despeses.	Estalvi de diners de l'usuari i ajut per a la revisió dels gastos.

MAPA DE L'EMPATIA DE CADA IDEA

Idea 1:

Explicació o nom de la idea: L'idea és establir tutorials i manuals gratuïts de les aplicacions més novedoses i actuals que s'utilitzen, disponible per qualsevol persona que tingui dificultats per entendre utilitzar o per saber de que i com va el funcionament de qualsevol d'aquestes.

Què en pensa i sent el potencial client: El potencial client es sent oblidat i li costa adaptar-se a les noves tecnologies, sent que no es escoltat i ningú li facilita maneres ja sigui en text o visuals per aprendre o tindre com un "manual" per poder dur a terme les activitats igual com les fan els que estan més adaptats a els productes tecnològics i les noves apps.


Què escolta el potencial client? El client vol tenir la facilitat de comunicar-se amb els amics i parents que estiguin més adaptats a aquesta etapa informàtica.

Què veu el potencial client? Una manera fàcil i senzilla de comunicació i de poder aprendre nous coneixements per adaptar-se al futur més pròxim.

Què diu i fa el potencial client? Accedir de manera gratuïta al servei proporcionat i cercar entre les aplicacions o programes més coneguts o per una fàcil cerca per nom. D'aquesta manera veure tutorials i manuals d'ús per poder aprendre a utilitzar-lo adequat al temps que tingui o vulgui estimar per aprendre.


Quin esforç influeixen en el potencial client? Requeriments de estudi adaptat a el temps lliure del client. Coneixement bàsic per accedir-hi a la aplicació o web del servei.

Quins resultats vol el potencial client? Comprensió de les noves aplicacions i tecnologies per tindre un coneixement ja sigui a curt o a llarg termini.

 INSTITUT EUGENI D'ORS	PRÀCTICA DE CLASSE 1 (PC1) DEPARTAMENT: FORMACIÓ I ORIENTACIÓ LABORAL CICLE: DESENVOLUPAMENT D'APLICACIONS MULTIPLATAFORMA MÒDUL 12: EMPRESA I INICIATIVA EMPRENEDORA	CFGS – ICB0
		CURS: 23-24
		CURS: 2

MAPA DE L'EMPATIA DE CADA IDEA	
Idea 2:	Explicació o nom de la idea: L'aplicació GUIA és una app que serveix per facilitar fer gestions amb certes apps específiques importants, com per exemple apps de gestions bancàries o de salut, compres online, correus,... mitjançant menús especialitzats per fer certes operacions, tutorials guiats pas a pas i/o mostrant guies oficials.
	Què en pensa i sent el potencial client: "Avui en dia tot es fa digital però no sé com funcionen ni entenc que fan aquestes aplicacions o com fer-ho, cada cop que tinc que fer alguna cosa tinc que demanar-li ajuda a algú però no sempre hi estan disponibles per ajudar-me ".
	Què escolta el potencial client? Familiars, veïns,
	Què veu el potencial client? Televisió
	Què diu i fa el potencial client?
	Quin esforç influeixen en el potencial client? El desconeixement de les noves tecnologies, la importància del que es gestionen amb aquestes tecnologies.
	Quins resultats vol el potencial client? Una forma de saber i/o fer totes aquelles gestions importants que es fan mitjançant aplicacions.
MAPA DE L'EMPATIA DE CADA IDEA	
Idea 3:	Explicació o nom de la idea: La idea es basa en crear una aplicació o programa que permet als usuaris gestionar eficaçment les seves transaccions bancàries, subscripcions i pagaments. Aquesta aplicació oferirà funcions per fer un seguiment detallat de les despeses, donarà assessorament sobre com estalviar diners i simplificar la gestió financera.
	Què en pensa i sent el potencial client: El potencial client podria sentir-se aclaparat per la complexitat de gestionar les seves finances i mantenir un registre de totes les transaccions i subscripcions. Potser es senteixi preocupat per gastar massa o no estar al corrent de les seves despeses. En assabentar-se d'aquesta idea, el potencial client podria sentir alleujament en pensar que podria comptar amb una solució per organitzar millor la seva vida financera.
	Què escolta el potencial client? El potencial client escolta parlar d'una aplicació o programa que pot ajudar a simplificar la gestió de les seves finances. Escolta sobre la possibilitat de tenir un control més efectiu sobre les seves despeses, així com consells per estalviar diners i reduir l'estrès financer.
	Què veu el potencial client? El potencial client veu una interfície d'usuari amigable a l'aplicació que li permet veure fàcilment les seves transaccions, subscripcions i pagaments. També podria


	veure gràfics i resums visuals que demostrin clarament on es gasta el seu diners i com pot optimitzar les seves despeses.
	Què diu i fa el potencial client? El potencial client podria comentar o preguntar sobre l'aplicació, expressant el seu interès en com pot ajudar a millorar la seva situació financera. Pot descarregar l'aplicació, introduir la seva informació bancària i començar a utilitzar-la per portar un registre de les seves despeses i subscripcions.
	Quin esforç influeixen en el potencial client? Els esforços que influeixen en el potencial client inclouen la promoció i el màrqueting de l'aplicació, les ressenyes i recomanacions d'altres usuaris satisfets, així com la facilitat d'ús i l'eficàcia de l'aplicació en la gestió de les finances de l'usuari.
	Quins resultats vol el potencial client? El potencial client vol resultats com un millor control de les seves despeses, la capacitat d'estalviar més diners i reduir l'estrès financer. També busca simplificar la gestió de les seves transaccions i subscripcions, la qual cosa li permet prendre decisions financeres més informades.

 INSTITUT EUGENI D'ORS	PRÀCTICA DE CLASSE 1 (PC1) DEPARTAMENT: FORMACIÓ I ORIENTACIÓ LABORAL CICLE: DESENVOLUPAMENT D'APLICACIONS MULTIPLATAFORMA MÒDUL 12: EMPRESA I INICIATIVA EMPRENEDORA	CFGS – ICB0
		CURS: 23-24
		CURS: 2

OPORTUNITATS I SOLUCIONS		
Idea 1:	OPORTUNITATS QUE ENS PROPORCIONA	SOLUCIONS A CADA OPORTUNITAT
	Tindre coneixement tecnològic a les persones no actualitzades.	Facilitar tutorials, manuals pas a pas de la funcionalitat de les aplicacions, web o programes tecnològic.
	Explicar les actituds i donar a entendre el “humor” o “jergas” que hi han en les aplicacions.	Programes de ajut contra el ciberbullying i enteniment de els “trolls” d’internet i com poder detectar-los i evitar-ho.
	Cercania a els amics o familiars que ja estan actualitzats i adaptats a les tecnologies.	Facilitar i habilitar opcions per comprendre els nous medis de notícies i comunicació (influències)
	Tenir prevencions sobre ciberseguretat bàsica per poder evitar o saber que fer en cas de ser una possible víctima o en cas d'haver sigut víctima d'un delictes cibernetic.	Donar coneixements sobre com evitar les estafes cibernètiques (phishing, malware, ...) i facilitar ajuts en cas d'haver sigut víctima d'un cas.
Idea 2:	OPORTUNITATS QUE ENS PROPORCIONA	SOLUCIONS A CADA OPORTUNITAT
	Ajudar a fer gestions específiques.	Fer menús especialitzats per fer aquestes gestions en concret.
	Ajudar a entendre com funcionen, que fa, on he d'anar per fer alguna cosa.	L'aplicació et guiada pas a pas senyalant on has de punxar, que has d'escriure en certs quadres, etc... , i et donarà una explicació breu del que fa, o et redirigida a una pàgina web amb una guia oficial

Idea 3:	OPORTUNITATS QUE ENS PROPORCIONA	SOLUCIONS A CADA OPORTUNITAT
	Automatització de transaccions i pagaments	Desenvolupar una característica d'automatització de pagaments perquè els usuaris puguin configurar pagaments recurrents i subscripcions, evitant oblidances i càrrecs per retard en els pagaments.
	Seguiment de despeses detallat	Proporcionar eines de seguiment de despeses que categoritzin automàticament les transaccions i generin informes visuals perquè els usuaris puguin identificar fàcilment en què gasten els seus diners.
	Assessorament financer personalitzat	Integrar un sistema d'assessorament financer que ofereixi recomanacions basades en els patrons de despeses de l'usuari, com ara suggeriments d'estalvi, inversions o optimització de costos.

Idea 4:	OPORTUNITATS QUE ENS PROPORCIONA	SOLUCIONS A CADA OPORTUNITAT

 INSTITUT EUGENI D'ORS	PRÀCTICA DE CLASSE 1 (PC1) DEPARTAMENT: FORMACIÓ I ORIENTACIÓ LABORAL CICLE: DESENVOLUPAMENT D'APLICACIONS MULTIPLATAFORMA MÒDUL 12: EMPRESA I INICIATIVA EMPRENEDORA	CFGS – ICB0
		CURS: 23-24
		CURS: 2

EXPLICACIÓ IDEA FINAL QUE ESCOLLIM AMB LES DADES ANALITZADES

Hem escollit crear una idea d'empresa que sigui totalment subvencionada per l'estat espanyol. Aquesta aplicació engloba les tres idees que hem escollit i les fusiona, creant una aplicació idonea tant per a persones que no tenen coneixement de les noves tecnologies i la digitalització, com per persones que son d'avançada edat i els hi costa tindre més a mà i entendre tot el sistema tecnològic actual.

Hem escollit un nom que sigui reconegut i accessible per tothom. Ha sigut pensat en anglès encara que és vàlida la possibilitat de que sigui en castellà. El nom de la idea és "TechFriend" ("TecnoAmigo" en castellà).

- La idea es crear un servei gratuït gràcies a una aplicació tant mòbil com web, que permet accedir a manuals, tutorials, guies interactives per poder facilitar l'ús i el coneixement de les aplicacions actuals.
- Tenir una gestió dels comptes bancaris establint serveis i cursos gratuïts sobre ciberseguretat, estafes incloent prevencions i ajuts en el cas de haber-ne sigut víctima.
- En l'apartat de guies interactives permetre l'ús de la aplicació, tant per descarregar, obrir i utilitzar l'aplicació que vulgui l'usuari utilitzar o aprendre del seu ús i costums.
- S'inclourà un servei d'intel·ligència artificial que permet desenvolupar totes aquestes activitats per reduir els possibles gastos de personal d'atenció ciutadana, havent l'empresa únicament de proporcionar la informació i les bases d'ús amb els propòsits per l'usuari final indicant les respostes escollint tant per chat com per veu (per donar servei a les persones amb visió reduïda o invidents).