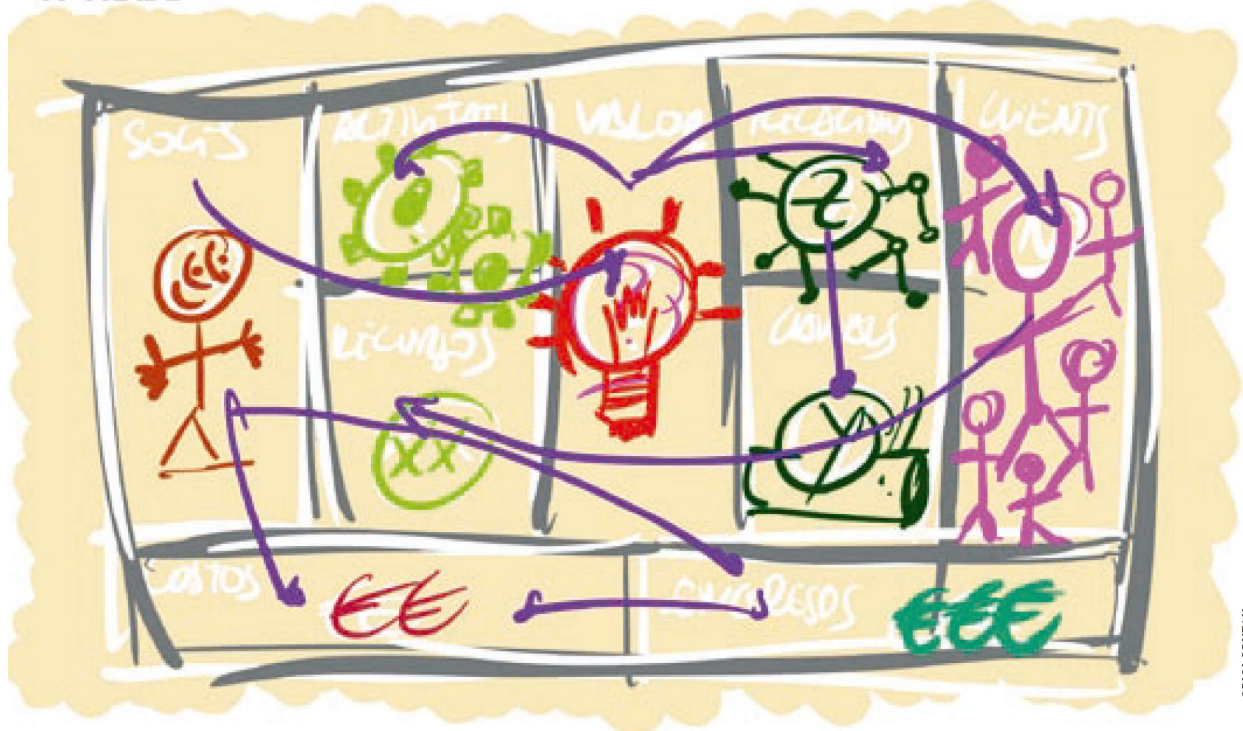


'UPGRADE'



ORIOL BRUTAU

# Emprenedors emprenyadors



**Oriol Brutau**

Expert en màrqueting  
[obrutau@gmail.com](mailto:obrutau@gmail.com)

Ja fa una pila d'anys que tinc l'oportunitat d'anar coneixent emprenedors tot sovint. Alguns d'ells, autèntics artistes de la creació de valor; altres, lluitadors per tirar endavant una idea o un projecte empresarial; tothom, gladiadors dels negocis. En el transcurs de la passada crisi econòmica, alguns emprenedors simplement volien trobar una forma de tenir feina; la idea era crear una empresa unipersonal o una forma de treballar per compte propi. Molts defensen la idea que els emprenedors de debò són aquells que creen empreses i que fent-ho tenen un impacte social al territori i a la comunitat en les diverses formes, ja sigui donant llocs de treball, creant infraestructures o noves tecnologies, canviant els models establerts d'hàbits de consum tot generant valor, etc.

Veiem com en els últims anys, certament, hi ha empreses que han canviat radicalment o canviaran els nostres hàbits i no només per crear una nova tecnologia –que també– (Google, Apple, Tesla...), sinó per aprofitar les tecnologies existents canviant la forma de vendre els productes o serveis (Zara, Amazon, Booking...).

Sí, ja ho sé, si ens posem tiquismiquis totes aquestes empreses entre parèntesi són models combinats. Per exemple, Apple, en realitat, va integrar enginyeria ja existent per fer el seu primer iPhone i Zara va haver de crear tecnologia logística per assolir l'èxit amb el seu model comercial, però totes van tenir el do de l'oportunitat, van tenir visió i tants altres aspectes complexos a tenir en compte. Però avui hi passarem per sobre...

En definitiva, sigui quina sigui la seva estratègia, oportunitat o innovació de cadascuna de les empreses que han liderat emprenedors, totes elles mostren una idea clara del valor que aporten, de com s'apropen als consumidors d'una forma sostinguda, renovada i adaptada.

Efectivament, doncs, a tots aquests emprenedors que sovint em venen a veure per rebre consell o a les meves classes els explico això: que han de tenir clara una idea, han de poder-la executar ràpid, veure i analitzar el seu impacte el més aviat possible i, tot seguit, adaptar-la de nou fins a trobar un model ajustat a la demanda, considerant, a més, les seves capacitats i potencialitats.

## EL MODEL 'CANVAS'

Per això, des de fa 10 anys disposem d'una eina que persevera en el temps com un mapa de planificació simple i eficaç. Es tracta d'una eina que va ser publicada el 2008 per Alexander Osterwalder i que –celebrant el seu aniversari– encara avui és molt utilitzada. Es tracta del model *Canvas*. L'autor va presentar la seva tesi en un intent assolit de simplificar la multitud de sistemes i processos en el disseny del model de negoci. El quadre ens permet escriure en un sol pla els aspectes més rellevants de tot el que ens cal per planificar, ens permet treballar les respostes i quadrar-les en una sola imatge.

Resumidament aquestes serien les qüestions, configurades en nou caselles, que ens obliga a respondre: Tenim clar què oferim?, com ho oferim?, qui ens ho comprarà i com? Sabem amb quins recursos?, amb quins diners i amb quins socis emprendrem el projecte? Hem valorat quines activitats principals haurem de dur a terme en aquest projecte? i, finalment, quins costos i quins ingressos tindrem?

Alerta, tot i la facilitat aparent del model, moltes vegades l'hem de fer més d'un cop, el fem i refem... De fet, recomano que així sigui i, fins i tot, que ens deixem ajudar. Reclamo, doncs, que tots els emprenedors utilitzin aquest model per començar. No és que sigueu gaire emprenyadors preguntant i demanant consell. Al contrari, m'agrada i no nego mai una resposta. Però creieu-me que aquest model us ajudarà a avaluar, treballar i construir el vostre projecte, tot posant ordre i concert. Per part meua, us espero, doncs, amb els deures fets, sempre que vulgueu, sereu benvinguts. Bona feina!