

BRIEFING DE REQUERIMENTS FUNCIONALS EQUIP TÈCNIC PER A NOVA EINA DE VALIDACIÓ DE PROJECTES

En relació al Eina de Treball per a persones emprenedores (que conté les anteriors eines Canvas i pla d'empresa)

Aquest document ha d'ajudar a les empreses que es vulguin presentar a aquest contracte a entendre la feina que hauran de desenvolupar en el procés d'elaborar un document funcional que permeti en un futur proper licitar el desenvolupament d'aquesta eina.

Aquesta eina serà la peça central de treball per a les persones emprenedores i ha de permetre treballar de forma **guiada i personalitzada** a les persones emprenedores que la utilitzin.

En relació a l'eina entenem que inicialment tindrà dos mòduls principals, que fins aquest moment eren dues eines separades, i que ara volem unir en una única. Les eines són:

- *Eina Canvas* on conviuran 3 models, inicialment:
 - Business model Canvas
 - Lean Business Canvas
 - Social Business Canvas

Aquesta eina serà la recomanada si el projecte està en fase 1 (ideació) o 2(modelització)

- *Pla d'empresa online personalitzable.*

Aquesta eina serà la recomanada si el projecte està en fase 3(Planificació) o 4 (execució)

Per aquest motiu aquesta eina estarà connectada a la base de dades de Barcelona Activa (GAT) i permetrà mitjançant crides (web services) ajudar a la persona emprenedora a triar una eina o una altre depenen de la fase, i en funció de la tipologia de projecte i si es tracta d'un projecte d'Economia Social caldrà que personalitzi l'ús ja sigui proposant la plantilla canvas més adient o el format de pla d'empresa més adient. Si amb les crides de web services no és suficient realitzar aquesta personalització caldrà definir un sistema per acabar configurant l'eina per a la persona emprenedora.

Per accedir a l'aplicatiu, la persona emprenedora haurà d'accedir amb el seu usuari i contrasenya pel projecte en el que vol treballar (si a la base de dades la persona té més d'un projecte haurà de triar amb quin vol treballar. Cal que l'eina permeti a la persona canviar de projecte si té més d'un projecte en marxa.)

L'eina ha de permetre a treballar a qualsevol persona sòcia en ella de forma simultània a altres persones emprenedores de l'equip, identificant qui és qui. Cal validar la necessitat e qui ha fet modificacions o ha fet el darrer desar.

En tot moment cal tenir en compte que un projecte emprenedor podrà tenir 3 rols:

1) **Edició**, per a tots els membres del projecte i que tots i totes hauran d'estar recollits a la BBDD de Barcelona Activa.

2) **Observació**, podrà tenir accés si una persona de l'equip ho autoritza. Cal deixar una opció a les persones emprenedores, per a que autoritzin l'accés a persones alienes. (tipus Google Drive) Caldrà que quedi registre de qui dona accés a qui i quan s'ha produït aquest fet. Caldrà que aquestes persones puguin tenir un bloc de notes per a deixar comentaris però no puguin editar el ja existent.

3) **Revisió**, perfil per als equips tècnics de BA o persones externes que actuïn com a tal autoritzades per BA. Des de la BBDD de Barcelona Activa el Revisor està vinculat a diversos projectes. Caldrà que quan accedeixi amb el perfil de revisor, tingui un selector de quin projecte seleccionar.

Finalment, tot i que no afecta al Front, hi haurà el quart i darrer rol:

4) **Administració** la persona o equip de persones que s'encarregaran de la gestió dels continguts i del manteniment de l'eina. Així com accés a l'extracció de dades d'ús que la eina haurà de tenir en compte, per exemple: Plans d'empresa iniciats entre dates, temps mig d'ús de sessió, número de sessions realitzades, etc.

El resultat del treball de les persones emprenedores es podrà descarregar en formats PDF i word.

L'eina haurà de ser multidioma: s'ha de poder treballar en català, castellà i anglès

En relació al pla d'empresa

1. Introducció

El Pla d'Empresa és un aplicatiu interactiu i personalitzat que permet dissenyar pas a pas el projecte de negoci en funció de de el tipus de negoci que cada un desitja posar en marxa. A cada etapa, l'eina recomana a les persones usuàries assistir a formacions específiques d'acord amb les seves necessitats. A més, inclou recursos que ajuden a les persones emprenedores a respondre als seus dubtes, fer exercicis de creativitat i innovació, llegir articles i informes, i conèixer casos d'èxit. El Pla d'Empresa permet valorar la viabilitat de la idea de negoci utilitzant eines com el DAFO, el pla financer. A més de la utilitat que té per a la persona emprenedora, un Pla d'Empresa sòlid és document útil per sol·licitar finançament o atreure inversors.

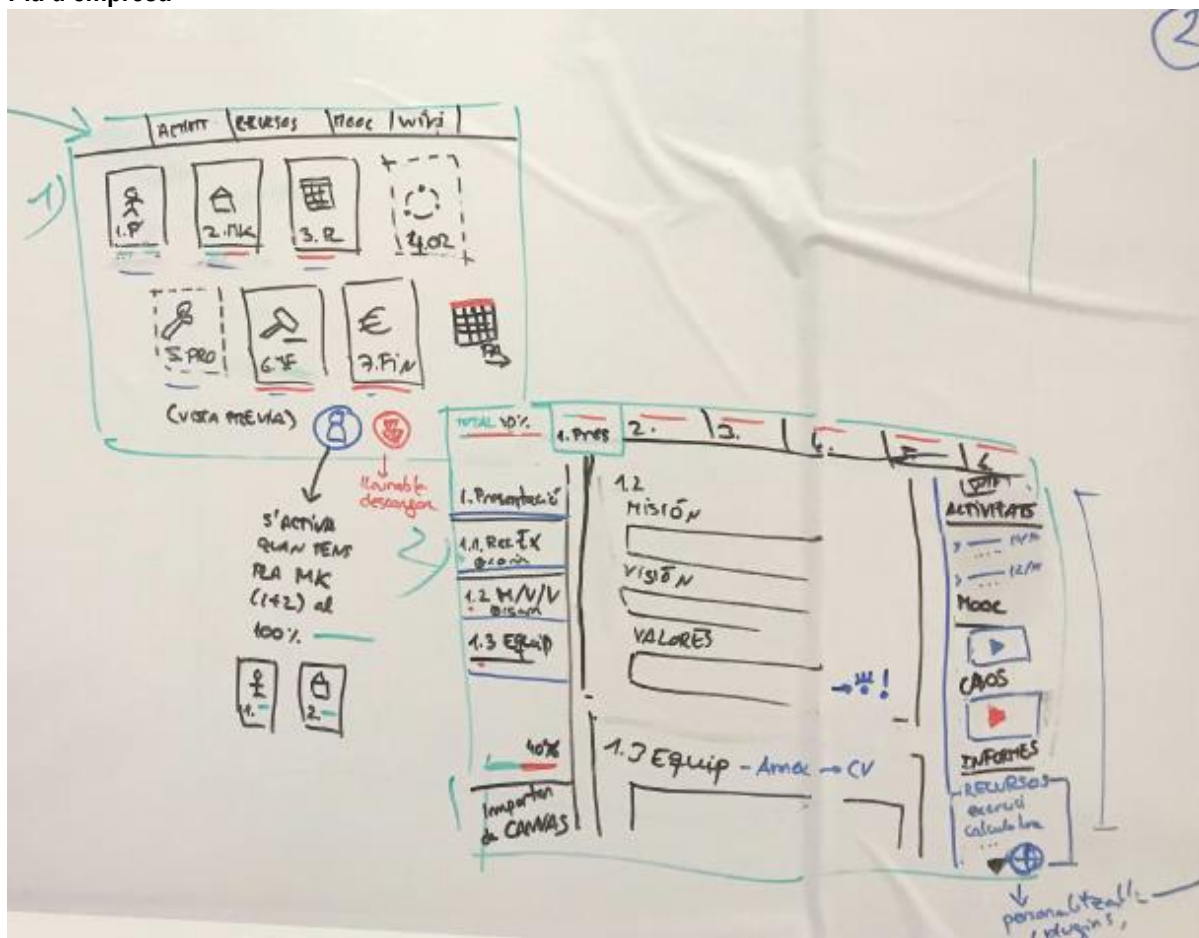
Per a veure l'actual versió de pla d'empresa podeu anar a : <https://pol.barcelonactiva.cat/plan/home.action>

Com a resultat, les eines que integren el pla d'empresa de Barcelona Activa s'han convertit en un dels recursos més útils per a les persones emprenedores que volen concretar o millorar la seva estratègia de negocis. No obstant això, perquè les persones emprenedores disposin de totes les eines necessàries per afrontar el complex panorama econòmic de l'actualitat, l'eina de el pla d'empresa ha de continuar millorant. L'objectiu d'aquest document és rebre propostes de part d'empreses especialitzades en innovació i emprenedoria per afegir, incorporar i centralitzar en un aplicatiu únic de Pla d'Empresa, aquestes millores, tenint en compte criteris de cost eficiència.

Per aquest motiu tota proposta haurà de tenir en compte la tecnologia actual que s'utilitza a Barcelona Activa, i per aquest motiu al llarg del projecte disposarem del suport de la direcció

La resta d'aquest document s'integra per cinc seccions. En el següent apartat es descriu el funcionament desitjat pels equips tècnics de la Direcció d'Emprenedoria i d'Innovació Socioeconòmica per a un nou aplicatiu de Pla d'empresa Online. A continuació, es presenten els recursos que ofereix l'eina

2. Pla d'empresa



Il·lustració 1 En el canto esquerre, en segon pla, s'observa la **Pantalla 1**, mentre que a l'esquerra en primer pla tenim la **Pantalla 2**.

Un cop triada l'aplicació de pla d'empresa en el menú d'eines, es planteja que la primera vegada la persona emprenedora pugui modificar alguna dada de projecte així com respondre un petit qüestionari per adaptar el pla d'empresa a les necessitats del projecte.

Un fet això passarà al menú del pla d'empresa (PANTALLA 1). En la **pantalla 1** podrà veure els diferents capítols del pla d'empresa* adaptats segons les característiques del projecte. Sota el dibuix de cada capítol podran veure una barra de progrés per saber el seu nivell d'avanç dins de cada capítol.

A la pantalla d'inici del pla d'empresa, les persones emprenedores tindran accés a través de pestanyes laterals a altres recursos com el seu pla de treball a Barcelona Activa (si el té fet) el calendari d'activitats o oferta formativa de Barcelona Activa, Recursos (com guies, informes, web, etc.), wiki (amb recursos compartits per altres usuaris) i Pla d'acció, que es recomana enllaçar a l'eina que vulguin utilitzar com a pla d'acció (Excel, Trello, Asana ...).

A la part de baix de la pantalla, un cop les persones usuàries hagin acabat els primers capítols del pla, apareixeran dos botons que els dirigiran a: 1) l'opció de dissenyar i personalitzar el pla d'empresa i 2) exportar el pla o de enviar-lo a correcció a una persona tècnica. (la que té assignada a la BBDD, en cas que no tingui cap persona assignada caldrà que l'informem que demani una cita a la web per a la correcció del pla d'empresa.)

En la **pantalla 2** el que es veu és el que li apareixerà a la persona usuària quan cliqui en algun dels capítols del pla. El boto la dirigirà directament a un document tipus word editable amb caselles on anar responnent els diferents apartats. Els capítols i subcapítols i el seu progrés apareixeran a l'esquerra de la pantalla a mode de guió.

La persona emprenedora haurà de tenir la capacitat de poder importar el contingut del CANVAS (el model que tingui fet), si l'hagués realitzat abans a través de l'aplicatiu. A la dreta apareixeran tot de recursos que poden ser útils per l'apartat en el que es trobi en aquell moment. *Exemple: Si la persona es troba a l'inici del pla de màrqueting, els recursos seran activitats del tipus "màrqueting per empreses que comencen" i els recursos poden ser guies, informes, enllaços a NEXES o similar i vídeos amb casos d'èxit o MOOCs sobre el tema, o amb alguna explicació de com fer aquell apartat.*

La persona podrà viatjar al llarg de tot el document sense tenir que sortir de la pantalla, pujant o baixant (scrolling) al llarg del document, amb això el guió de l'esquerra i els recursos de la dreta s'aniran actualitzant. Això permetrà tenir en tot moment una visió del document complet, ajudant-lo a fer-se una idea de la feina feta i la pendent, més enllà de les diferents barres de progrés.

Els capítols que poden aparèixer en el pla d'empresa seran els següents els següents.

1. **Resum executiu/One Page** (veure la possible inclusió de 2-3 plantilles per a fer one page atractives i que es faci al final del projecte, però es publiqui el primer al baixar-se la feina feta en format PDF o word))
2. **Equip Promotor: Persones, antecedents, necessitats i proposta**
3. **Valors, missió i visió** / (caldrà tenir en compte l'encaix en l'ESS i afegir quins son els impactes positius del projecte)
4. **Mercat i impacte**, que consisteix en l'estudi del ecosistema (mercat, aliances, competència, clientela i posicionament). *En esta secció, cal l'estudi dades, identificar actors i aliances amb qui intercooperar, casos d'èxit, definir clientela – públics objectius i participants, estudi competència (quadre comparatiu - variables quantitatives i qualitatives)*
 - 4.1 Àmbit geogràfic
 - 4.2 Tendències
 - 4.3 Marc legal / Llicència activitat
 - 4.4 Proveïdors i col·laboradors
 - 4.5 Estudi de la Competència /Benchmark
 - 4.6 Impacte i Retorn Social / Ambiental
5. **Pla de Màrqueting i comunicació**
 - 5.1 Identitat de marca (*logo, visual, tipografies, colors, sensacions, experiència d'usuari,...*)
 - 5.2 Objectiu Pla de màrqueting
 - 5.3 Màrqueting estratègic (segments, diferenciació,...)
 - DAFO
 - Definició avantatge competitiva
 - Definició segments; (Customer journey, mapa d'empatia,...)
 - Posicionament de l'empresa
 - 5.4 Pla de màrqueting /màrqueting operatiu
 - Producte o Servei
 - Política Preus del producte-servei/ Identificació costos directes-d'adquisició/ variables generació dels preu
 - Comunicació
 - Punt de venda i/o Distribució / Devolució
 - Mètriques de seguiment
 - Cost Pla de màrqueting
 - 5.5 Pla Comercial

6. Operacions i qualitat

- 6.1 Producció / prestació de serveis (prototipatge i MVPs)
- 6.2 Anàlisi de costos Fixes i variables
- 6.3 Import / Export
- 6.4 Gestió del estoc
- 6.5 Equip material / infraestructures / Tecnologies
- 6.6 Qualitat (Criteris i eines de control de qualitat / Post-venta / relació clientela)
- 6.7 Seguretat a la feina
- 6.8 Assegurances
- 6.9 Gestió residus / Medi Ambient
- 6.10 RSC i inclusió de plans d'igualtat

7. Organització i governança

- 7.1 Estructura organitzativa (rols, organigrama, tasques, responsabilitats, model salarial)
- 7.2 Programació i carregues de feina (horari, agenda setmanal, carregues feina, distribució feina, capacitats màximes, conciliació laboral-cures)
- 7.3 Cultura organitzativa i presa de decisions (Reglament de regim intern, mesures de bon govern, pacte de socis,...)

8. Jurídic i fiscal i normatiu

- 8.1 Forma jurídica
- 8.2 Constitució i obligacions registrals
- 8.3 Obligacions fiscals i comptables
- 8.4 Seguretat social i contractacions i regim labora
- 8.5 Patens i marques
- 8.6 Normativa aplicable (RGPD, cookies,...)

9. Planificació

- 9.1 Taula de Gantt / Cronograma amb KPIs / Full de ruta mensual- 1r any
- 9.2 Previsió de vendes
- 9.3 Indicadors d'impacte
- 9.4 Timeline - Objectius del projecte - FASES a 3 anys

(recopilació de totes les dades dels punts anteriors)

10. Pla Econòmic i financer

11. Annexes

Cal que en el treball a realitzar es plantegi dos temes importants. Poden existir mòduls diferents per a projectes diferents.

Per exemple pot existir un itinerari per als projectes d'Economia Social, i que s'activa quan el projecte que s'està treballant té el tag d'economia social a la BBDD de Barcelona Activa. Un altre exemple, mitjançant les preguntes inicials es detecta un model de negoci dels següents:

- Digital
- Venda de productes
- Serveis
- Producció de béns
- Genèric (per a la resta que no entri en aquesta categorització)

I llavors els continguts s'adapten a les necessitats específiques de cada un dels sectors descrits. Per tant caldrà desenvolupar 5 Itineraris de continguts, tot i que les 11 categories principals sempre seran les mateixes. Només

canviarien els recursos associats així com els literals de les preguntes, i potser el nombre de preguntes que hi ha en cada

També caldrà tenir en compte el fet que en el moment inicial en les preguntes inicials ens trobem amb la necessitat de modificar el pla d'empresa segons necessitats finals de la persona emprenedora:

MINIPOL Estructura reduïda per aquells projectes que no requereixen d'inversió ni d'infraestructura mínima. Sempre serà necessari el PEF (Pla Econòmic Financer) i en aquest cas es podrà acotar el pla tècnic a uns continguts mínims. Caldrà ser capaços de detectar a l'inici del pla d'empresa si oferir aquest itinerari curt

POL Capitalització Estructura es correspondrà amb els punts de la memòria de capitalització del SOC (Servei d'Ocupació de Catalunya). El pla econòmic financer ja compta amb les pestanyes habilitades per aquesta funció.

POL COMPLET Estructura completa amb els 11 apartats bàsics que es troben definits. Valoració en aquells casos en que hi ha inversió/sol·licitud de finançament i/o despeses d'infraestructura.

Amb això el que volem és que la persona emprenedora també pugui tenir el lliurable que més necessita.

-Criteris comuns als 3 tipus de lliurables

➤ **Procediment**

Quan s'hagi finalitzat el Pla d'empresa el tècnic/a assignat rebrà un avís. Cal que aquest avís sigui demanat per a una persona que forma part per l'equip promotor.

➤ **Entrevista presencial de tancament**

Independentment que es faci una valoració final telemàtica, sempre caldrà una entrevista individual (ja sigui presencial o telemàtica) per fer el tancament. Es lliurarà certificat de viabilitat i s'analitzaran necessitats relacionades amb la posada en marxa el projecte (Fase 4: execució)

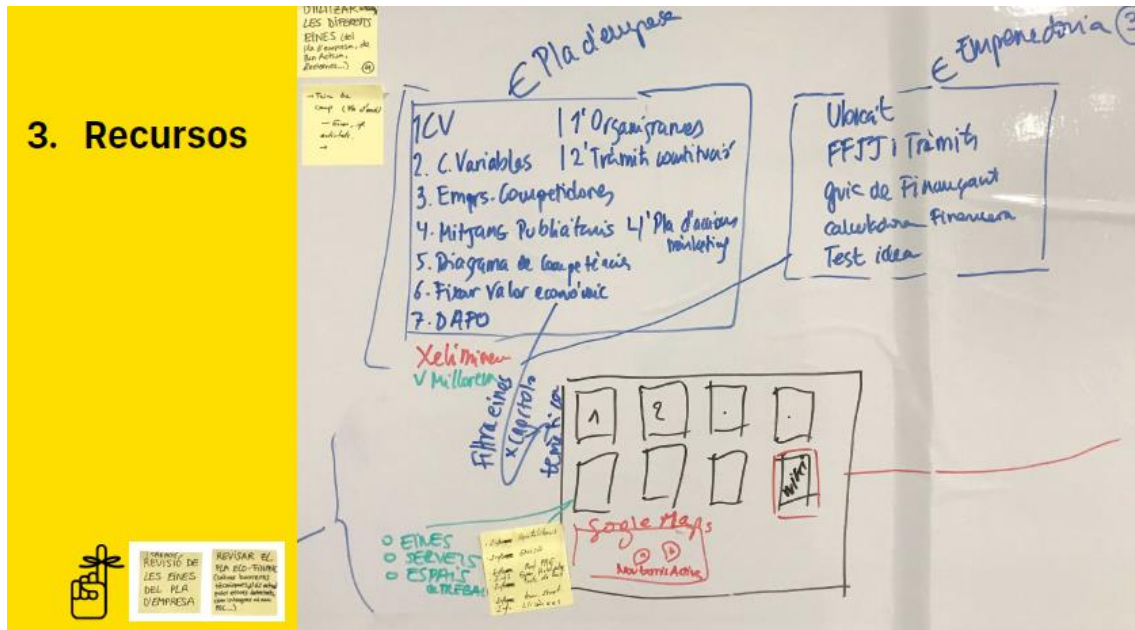
➤ **Compatibilitat**

En qualsevol de les versions la persona sempre podrà modificar la seva plantilla POL, per a treballar en la plantilla POL complet en el moment que ho consideri necessari o la persona tècnica de referència li recomani.

L'eina cal que mantingui dues característiques que ja té actualment:

- Corrector idiomàtic.
- Editor de text

3. RECURSOS



❖ Què és?

Secció del nou Pla d'empresa on es trobaran els diferents recursos per ajudar a les persones emprenedores a desenvolupar el pla d'empresa. Es podrà accedir a aquests recursos de dues maneres: des de la pàgina principal del pla d'empresa i des de la part de redacció del pla d'empresa (menú vertical a la dreta).

Tal i com es menciona a les maneres d'accedir als recursos, aquests estaran **organitzats** segons:

1. **Àmbits del pla d'empresa:** presentació, màrqueting, producció i qualitat, organització i gestió, jurídic fiscal, econòmic-financera, valoració. *À Són els àmbits actuals, es poden revisar i modificar.*
2. **Tipus de recurs** (cada un que es mencioni vinculat a l'àmbit de pla d'empresa que pertanyi)

❖ Organització dels recursos:

Caldrà fer una organització dels recursos que tinguin en compte l'àmbit del pla d'empresa (índex del pla d'empresa) i per tipus de recurs (formació, eines, serveis, bibliografia i webgrafia, casos reals, exemples i conceptes). Que siguin gratuïts, i compatibles tant amb diferents sistemes operatius (Windows, Linux, Mac...), com amb diferents programaris (de pagament, lliure...).

Com a catàleg tindríem:

- [Descripció de l'apartat a Si no s'ha inclòs a l'anterior "pas", de pla d'empresa]
- Formació: activitats formatives tant presencials (càpsules, tallers...), com en línia (MOOC)
- Eines:
 - Documents complementaris i de suport (CV, diagrama de posicionament, DAFO...)
 - Guies (la de formes jurídiques, la de finançament...)
 - Aplicatius (Focus empen, Rumb, IDEALab)
 - Models orientatius de contractes (pacte de socis, arrendament de local, préstec no bancari -de particular a particular soci, o de particular soci o no a societat-, col·laboració...)

- Serveis (de l'OAE, espais d'incubació...)
- Bibliografia i webgrafia:
 - Informes
 - Articles
 - Llibres
 - Enllaços (pàgines d'interès, fonts d'informació, directoris, llistats, altres recursos...)
 - Normativa
 - Butlletins
- Casos reals
- Exemples "teòrics" à *Plantejar si adjuntar-los amb la tipologia casos reals (que podria anomenar-se "Casos"), o amb la de conceptes (per contenir part "teòrica", de contingut). També plantejar que aquests exemples siguin adaptats segons sector i/o activitat del projecte.*
- Conceptes: agrupar-hi aquí les pistes i conceptes de l'antic POL, per exemple què és competència directa i indirecta, què és inversió, recomanacions a l'hora d'anar a buscar crèdit, "qüestions que s'han de tenir en compte a l'hora de...", "l'objectiu de... és..."

Altres elements a tenir en compte

Origen del recurs (de Barcelona Activa o de fora)

Tenir en compte recursos tant de Barcelona Activa (de totes les línies, no només d'Emprenedoria), com d'altres entitats, espais, organismes... En aquest sentit, no caldrà especificar a l'organització dels recursos d'on són aquests, cada un sortirà on correspongui segons el tipus de recurs i àmbit del pla d'empresa. Però tenir-ho en compte perquè es pensi en tot tipus de recursos i que puguin ser d'interès des de tot tipus de fonts, per aprofitar al màxim els que existeixen.

Segons sector i/o activitat

Hi haurà també recursos pensats perquè surtin segons el sector i/o l'activitat del projecte. Cada un d'aquests recursos sectorials també s'organitzaran segons tipologia del recurs i àmbit del pla d'empresa, però seran visibles només per aquells projectes que estiguin dins del sector i/o activitat que correspongui. Aquest sector ve determinat per el sector que està informat a GAT. En cas que el sector no estigui informat (cosa que no pot pasar perquè és un camp obligatori) o estigui marcat "altres" no es podrà desenvolupar aquesta tasca.

Característiques dels recursos

Que siguin gratuïts, i compatibles tant amb diferents sistemes operatius (Windows, Linux, Mac...), com amb diferents programaris (de pagament, lliure...).

❖ Quins recursos hi trobem?:

Al llarg de la conceptualització, Barcelona Activa destinarà personal tècnic per a revisar els recursos i eines ja existents, així com crear-ne de noves, lligades els àmbits principals del pla d'empresa, per ajudar a les persones emprenedores a desenvolupar-ne el contingut.

➤ A continuació, es detallen les **eines actuals que hi ha al POL**:

Àmbit 1: Presentació

- Currículum Vitae (doc) à (Apartat 1.2 Equip promotor). El model de CV està desfasat, valdria la pena incloure informació sobre els diferents models de CVs i annexar els links als 4 models de CVs de Barcelona Activa Treball. També estaria bé mencionar la importància de crear o actualitzar el perfil professional a LinkedIn (incloure enllaç a LinkedIn).

Àmbit 2: Màrqueting

- Variables (doc) à (Apartat 2.2 Mercat). PENDENT DE REVISIÓ.
- Empreses competidores (xls) à (Apartat 2.3 Competència). PENDENT DE REVISIÓ.
- Diagrama de posicionament integrat al POL à (Subapartat "Diagrama posicionament" de l'apartat 2.3 Competència). Aquesta eina actualment no funciona correctament, ens sembla interessant mantenir-la però s'hauria de crear un nou diagrama de posicionament.
- Mitjans publicitaris (doc) à (Apartat 2.6 Promoció). PENDENT DE REVISIÓ.

Àmbit 3: Producció i Qualitat

- Diagrames (doc) à (Apartat 3.1 Prestació del servei). PENDENT DE REVISIÓ.

Àmbit 4: Organització i Gestió

- Fitxa valor econòmic (xls) à (Apartat 4.1 Planificació temporal). PENDENT DE REVISIÓ.
- Organigrames (doc) à Per l'apartat 4.2 Organització. PENDENT DE REVISIÓ.

Àmbit 5: JurídicoFiscal

- Tràmits constitució (xls) à Per l'apartat 5.1 Forma jurídica. PENDENT DE REVISIÓ.

Àmbit 6: Econòmic-Financera

- PEF (xls) à Pels apartats 6.1 Pla economicofinancer, i 6.3 Resum de dades econòmiques. Cal que el pla financer sigui compatible amb MAC i Openoffice. Si es poden resoldre totes les incidències detectades al pla financer i fer que sigui compatible amb MAC i Openoffice, es podria mantenir aquesta eina, en cas contrari, caldria desenvolupar un nou pla financer.

Àmbit 7: Valoració

- DAFO integrat al POL à al subapartat "Diagrama DAFO" de l'apartat 7.1 Punts forts i febles. PENDENT DE REVISIÓ.

- **Crear noves eines al nou Pla d'Empresa:** *Revisant els nou índex, es demana identificar noves eines ue es podran recomanar ús de webs externes, treballades internament per l'Equipt tècnic i subcontractar el seu desenvolupament.*

Àmbit 1: Presentació

1. One Page com a resum executiu

Àmbit 2: Màrqueting

2. Mapa d'Empatia o Canvas de Proposta de Valor: eina per definir el públic objectiu.
3. Anàlisis PEST (Polític, Econòmic, Social, Tecnològic): identificar els factors generals que poden afectar al projecte empresarial.
4. Anàlisis de costos de producció/prestació unitaris (Escandall): exercici que t'ajudi a definir el preu del producte/servei.
5. Eina de seguiment comercial (excel). Sembla ser que Empresa (Barcelona Activa) fa servir un excel amb aquest objectiu, podria es podria aprofitar aquesta eina que ja existeix. I si no, crear-la.
6. Plantilla per elaborar un pla de màrqueting detallat: eina tipus excel que permeti concretar el pla de màrqueting d'un projecte empresarial: accions, objectiu, cost i resultat esperat.

Àmbit 4: Organització i Gestió

7. Graella de Cronograma o Pla d'Acció (excel): eina que permeti planificar totes les tasques que s'han de realitzar per dia, setmana, mes i any.

Àmbit 5: JurídicoFiscal

8. Models de contracte: pacte de socis, arrendament de locals comercials, SCP, col·laboracions i préstec personal (per exemple un soci presta diners a la societat o un familiar presta diners a una persona emprenedora).

Àmbit 6: Econòmic-Financer

9. Càlcul de les vendes on line: informació teòrica i exercicis pràctics per ajudar a fer la previsió de vendes en un projecte d'Ecommerce (visites, rati conversió, CAC, LTV, etc).
10. *Bowman* (eina exemple per afegir planificació i control de la producció, una mena d'excel)

Àmbit 7: Valoració

11. Presentacions eficaces: teoria de quina seria l'estructura i contingut d'un elevator pitch i d'una presentació breu (5-7 minuts) i vídeos de bones pràctiques en presentacions (elevator pitch i presentació breu)

❖ NOVES FUNCIONALITATS DEL POL

à FAQ / CHAT BOT

Crear un apartat de preguntes freqüents. Actualment hi és, però no funciona. Es podria distingir entre FAQ sobre l'ús de l'eina, i FAQ sobre el contingut del pla d'empresa.

à FÒRUM

Amb tres funcionalitats:

- Xat: Crear un espai d'interacció entre persones usuàries de diferents projectes del POL. Que es puguin comunicar entre elles quan estiguin connectades al POL, amb opció de poder filtrar almenys per sector i/o activitat dels projectes.

- Fòrum: per crear converses sobre temes concrets, dubtes que es tinguin, demandes d'informació, compartir coneixement i experiències...

- Mur: publicar demandes per cobrir necessitats concretes.

❖ ANNEX

Hem fet un recull inicial a tall d'exemple de possibles recursos que es podrien incloure al nou POL.

Si es volen aprofitar recursos que ja hi ha a l'actual POL, abans caldrà revisar-los perquè n'hi ha de desactualitzats o bé enllaços que no funcionen.

Generals

Relació d'epígrafs d'activitat de l'AEAT (buscador de actividades económicas):

https://www.agenciatributaria.gob.es/static_files/common/internet/html/buscadorActividades.html

Directoris d'empresa de la web Barcelona Treball-Barcelona Activa:

https://treball.barcelonactiva.cat/porta22/cat/eines/canals_recerca_feina/index.jsp

Directoris d'empreses:

<http://www.rutalia.net/>

<http://www.arc.cat/sols/listSolsEmpresa.action>

Una relació d'ells es troba a:

<https://altamiraweb.net/los-mejores-directorios-de-empresas/>

Directoris ESS

<https://directorieconomiasocial.barcelonactiva.cat/es/>

<https://pamapam.org/ca/>

<http://mercatsocial.xes.cat/ca/cataleg-dorganitzacions/>

Sectorials

Cosmètica natural

Espais per elaborar cosmètica i sabons naturals

Muttulab:

<https://muttulab.com/laboratorio-cosmetica>

Associació l'Obrador:

<https://obradorartesanontgai.cat/projecte-obrador/>

Artistes, artesans i il·lustradors/ores

<https://www.labotanicabarcelona.com/>

<https://www.lalola.barcelona/>

Sector tèxtil

Directori d'empreses per a solucions a les necessitats de fabricació

<http://www.cooperatextil.com/>

Clúster català de la moda

<https://www.modacc.cat/ca/>

Comerç

<https://empreses.barcelonactiva.cat/web/es/comerc-a-punt>

Alimentació

<https://www.mercabarna.es/serveis/food-trade-center/>

Turisme

<http://act.gencat.cat/afiliacio-a-marques/directori-empreses/>

ESS

Espais de coworking: [La Clota](#) o [Sinèrgics](#).

Local

Cowocat (Associació de Coworkings de Catalunya): <http://www.cowocat.cat/>

Estratègia digital

AUTODIAGNOSI TIC PER A EMPRESES DE COMERÇ I SERVEIS: <http://autodiagnosi.ccam.cat/>

Gestió de talent

Cercador de talent femení

<https://expertes.dones.gencat.cat/>

Pla de creixement & Internacionalització

Catalonia Trade Portal: <https://tradeportal.accio.gencat.cat/ca>

Finançament

Cercador d'ajuts de la Diputació de Barcelona

<http://cido.diba.cat/subvencions>

<https://bop.diba.cat/>

Cercador d'ajuts i serveis per a l'empresa, de la Generalitat: <http://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/cercador-ajuts-empresa/>

Subvencions Ajuntament de Barcelona: <https://ajuntament.barcelona.cat/ca/informacio-administrativa/subvencions>

Recomanador de finançament alternatiu d'ACCIÓ:

<http://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/financament/recomanador-financament-alternatiu/>

Cercador de Subvencions Torre Jussana: <http://www.tjussana.cat/subvencions.php>

Cercador de Subvencions Hazlo Possible: <https://www.solucionesong.org/subvenciones>

Consorci Comerç, Artesania i Moda de Catalunya: <http://ccam.gencat.cat/ca/serveis/subvencions/>

Aspectes legals

Protecció de dades

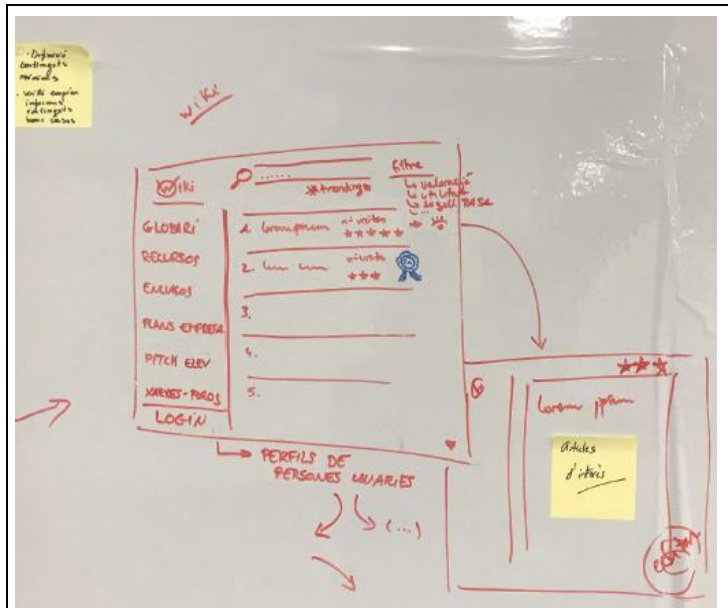
Eina Facilita (Agencia Española de Protección de Datos)

<https://www.aepd.es/herramientas/facilita.html>

Registre de marca

Localitzador de marques: <http://consultas2.oepm.es/LocalizadorWeb/>

4.- BCNemprendoria WIKI



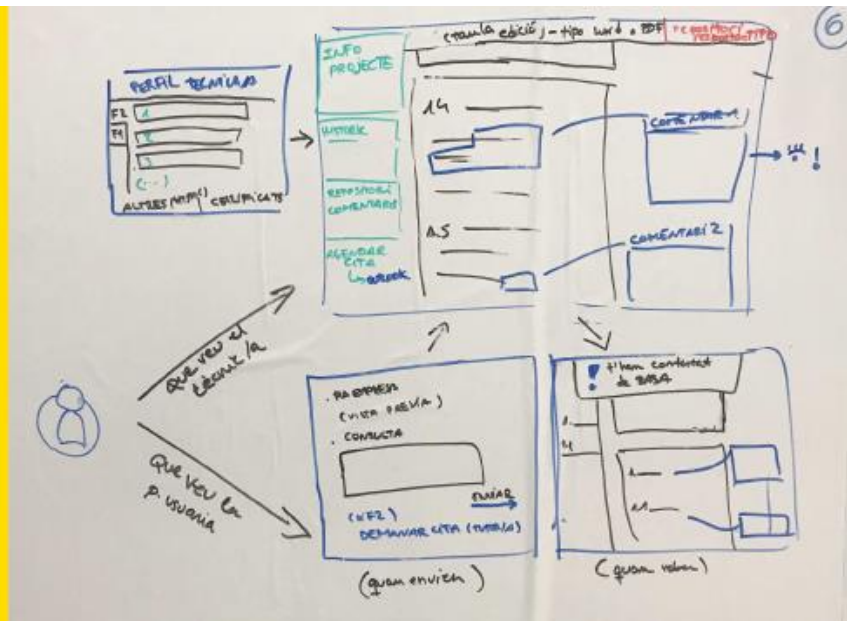
- ✓ **Què és:** És el punt de trobada virtual i en obert per l'ecosistema emprenedor de bcn.cat/emprenedoria que tenen necessitat de comunicar-se en línia i de manera col·laborativa.
- ✓ **Per a què serveix?:** Serveix per a: comunicar, intercanviar coneixements i eines, potenciar l'aprenentatge, editar documents comuns, formar equip (i treballar-hi), enviar missatges de correu simultanis a la comunitat (si així ho volen), ampliar la xarxa de contactes, detectar tendències i col·laborar.
- ✓ **Qui ho fa servir?:**
 - personal d'Emprenedoria – Barcelona Activa,
 - persones emprenedores en genera
- ✓ **Perquè wiki?:** Sota el principi de la wiki, és a dir, llibertat de contingut gestionat per la mateixa comunitat que fa de filtre. Tot el contingut està indexat (com a wikipedia), de manera que els termes (autocompletats també) es van posicionant i ens faciliten de manera autogestionada quins continguts, tendències i necessitats té la comunitat # de BCNEmprenedoria
- ✓ **Què hi trobem?:**

Repositori de:

 - Recursos - Eines de treball (elevator pitch, Àlbum de fotografies, Bloc, Calendari, Contenedor de fitxers, Fòrum, Llista de correu i Processos participatius)
 - Plans d'empresa
 - Enllaços
 - Notícies
 - Xat – BOT amb Preguntes freqüents (vegeu annex)
 - Xarxes i Foros
 - LOGIN - espai per a persones administradores i moderadores (privat)
 - Informació tècnica i legal
- ✓ **Quins elements/funcionalitats mínimes té? L'Estructura:**
 - Índex
 - Cercador
 - Filtres
 - Login
 - Termes i # de BCNEmprenedoria

5. VALORACIÓ DEL PLA

6. Valoració del Pla



❖ Funcionalitats del POL per a la seva Revisió i Valoració:

- La persona emprenedora podrà sol·licitar una revisió del pla d'empresa sempre que es trobi en un grau de maduresa 3, **Fase de Planificació** i hagi arribat a una sèrie de fites marcades anteriorment
- Aquesta funcionalitat **implicarà en qualsevol cas un assessorament presencial** a partir del qual la persona tècnica, després de confirmar que el projecte es troba en la Fase 3, haurà de fer una cerca dels projectes que té assignat com a tutor i seleccionar el que vulgui fer seguiment.

-En la Fase 3 comptem amb **2 nivells de revisió**:

➤ **Primer Nivell. Revisió:** Qui som, Valors missió i visió, Mercat i impacte, Pla de màrqueting i comunicació, i part d'Operacions i qualitat.

Tot i que resti pendent de definir pressupostos, forma jurídica, producció...Ja existeix una definició bàsica de model de negoci i una estratègia inicial de posicionament: el contingut mínim que justifica la revisió telemàtica. En aquest punt el tècnic/a pot inserir comentaris directament, recomanar càpsules o recursos i suggerir propostes per tal que es pugui avançar.

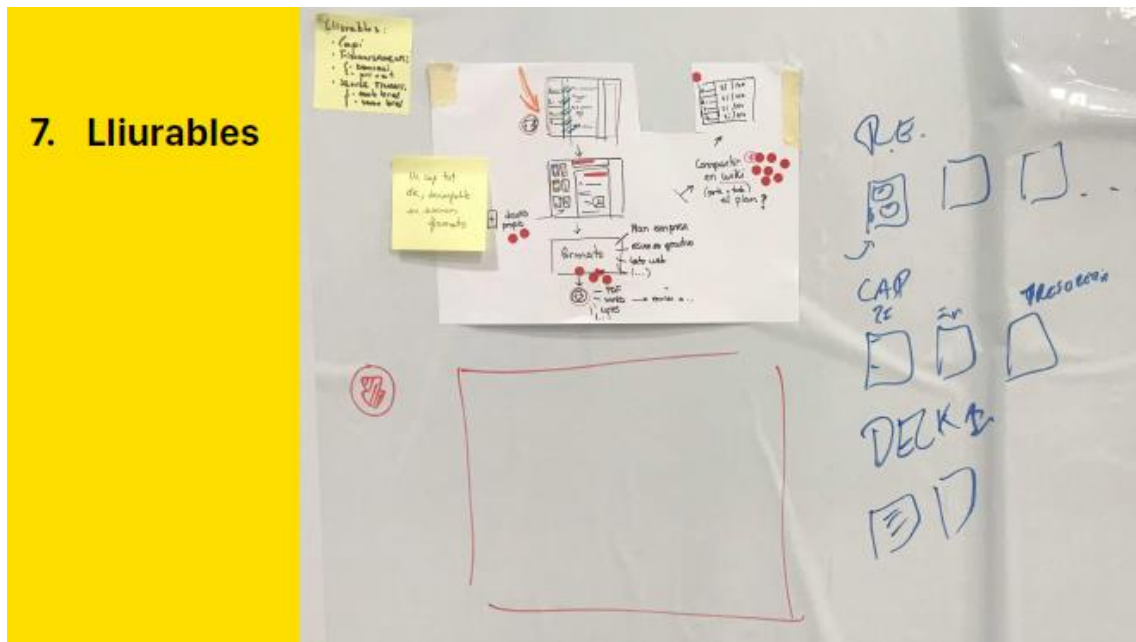
➤ **Segon Nivell. Revisió:** Resum executiu, Qui som, Valors missió i visió, Mercat i impacte, Pla de màrqueting i comunicació, Operacions i qualitat, Organització i Governança, Jurídic i Fiscal i Normatiu, Planificació i Econòmic Financer .

Pla complet que dona lloc a la validació que es troba relacionada amb els lliurables, i en el cas que correspongui, amb l'emissió de certificat de viabilitat i derivació a les entitats de finançament o serveis OAE.

De la mateixa manera que en el primer nivell la persona tècnica podrà inserir comentaris i recomanar recursos.

6. LLIURABLES

7. Lliurables



❖ Funcionalitats del POL per a la seva Revisió i **Valoració FINAL**:

-Formats dels lliurables:

- **WORD** Obligatori en cas que es presenti per a la Valoració final.
- **EXCEL** Pla Econòmic Financer per la Valoració Final.
- **PDF** Opcional per a les persones emprenedores que vulguin editar la versió final.

Un cop la persona de l'equip tècnic validi el document aquest es guardarà en format PDF en la base de dades de plans d'empresa de Barcelona Activa.

Seria recomanable trobar una solució per a tokenitzar el pla d'empresa en la seva versió validada, per a evitar usos indeguts

En relació a l'eina Canvas

L'eina Canvas és una eina que ajudarà a les persones emprenedores en fases més inicials a dibuixar el seu model de negoci, per a poder fer totes les validacions que calguin. Esta pensada com una eina que començarà amb tres plantilles però que en un futur es podrien afegir més (per exemple el mapa d'empatia o el value proposition canvas)

A continuació adjuntem el plec tècnic que es va fer servir en el seu moment però que no es va executar perquè va quedar desert.

L'eina Canvas ha de ser l'instrument de treball de referència del nivell 2 de maduració: modelització. Es concep una eina que permet elaborar i evolucionar un Canvas, especialment dissenyat per definir i millorar models de negoci. El CANVAS serveix per a definir el model de negoci de les empreses de manera visual, senzilla i intuïtiva. En concret el model de Business Canvas és una eina molt útil per totes les persones emprenedores que es troben desenvolupant un model de negoci. Serveix doncs, per estructurar les accions claus que es necessiten per desenvolupar una idea de negoci i generar així una proposta de valor, que sigui innovadora i que al mateix temps resulta un model de negoci potent en el mercat

Així doncs, el model de Business Canvas consisteix a desenvolupar els següents punts en el següent ordre:

1. Proposta de Valor: Quin problema solucionem? Quina necessitat satisfem? Quins beneficis aporta?
2. Relació amb els Clients: Quins tipus de relacions esperen els teus clients que estableixis i mantinguis amb ells?
3. Canals: A través de quins canals/mitjans connectaràs i atendràs els teus clients?
4. Segments de clients: A qui ens dirigim? Quins segments considerem? Quin son els prioritaris?
5. Fluxos/fontes d'Ingressos: Quin valor està disposat a pagar el teu client per la teva solució? En quines formes de pagament? Quin marge obtindríem?
6. Activitats Clau: Quines activitats clau s'ha de desenvolupar en el model de negoci? De quina forma les hem de dur a terme?
7. Recursos Clau: Quins recursos clau requereix el teu model de negoci?
8. Partners Clau: Què poden fer els partners millor que tu o jo amb un cost menor i, per tant enriquir el teu model de negoci?
9. Estructura de Costos: Quina és l'estructura de costos del teu model de negoci?

L'eina Canvas es concep com una eina de recomanació. D'acord amb les característiques del projecte empresarial i de la persona emprenedora suggereix una metodologia de Canvas o una altra, però serà sempre la persona emprenedora qui decideixi sobre quin model prefereix treballar.

L'eina digital Canvas ha d'integrar els avantatges de la metodologia Canvas:

- L'esquema gràfic és de gran valor per retratar la situació actual de l'empresa i dibuixar el model de negoci desitjat.
- En tractar-se d'una eina flexible, dinàmica i fàcilment modificable, permet fer canvis amb agilitat generant noves versions del model de negoci.
- Dibuixar el Canvas dels competidors ajudar a identificar on l'empresa pot diferenciar-se dels seus competidors i potenciar la seva avantatge competitiva.
- La visió comuna que proporciona el Canvas ajuda a identificar incoherències i corregir-les.
- La seva senzillesa facilita la comunicació del model de negoci dins la mateixa empresa.

Caldrà tenir en compte que des de l'eina Pla d'Empresa Online (pendent de desenvolupar, i fora de l'abast d'aquest plec) es pot fer una crida per importació dels resultats de l'eina Canvas.

L'objecte doncs d'aquest Lot és dissenyar i desenvolupar l'eina digital de Canvas. Des de la seva fase inicial, incorporant la seva part pedagògica centrada amb la usabilitat de la persona emprenedora, fins al seu desenvolupament tecnològic.

L'empresa adjudicatària de la licitació assumirà la responsabilitat de la creació de l'eina digital Canvas, i també de tot el contingut (literals, descriptius, exemples, demos, explicacions, etc.) i tot aquell material complementari que faciliti l'ús de l'eina. Haurà també d'aportar el disseny, redactat i producció de tot aquest contingut. Tota aquesta informació haurà d'estar validada abans de la seva publicació.

L'eina digital Canvas ha d'incloure els següents paràmetres:

1) Estructura:

L'eina haurà de permetre treballar amb diferents estructures o plantilles. Inicialment es proposa com a mínim:

- Business Model Canvas (BMC)
- Lean Business Canvas (LBC)
- Social Business Canvas (SBC)

L'eina haurà de permetre incorporar noves plantilles fàcilment. En cas que, un cop seleccionada una plantilla, la persona usuària volgués canviar-la, l'aplicació ha de ser capaç de reubicar aquella informació que té sentit en la

nova plantilla, i no mostrar la que no tingui sentit. És a dir, les plantilles actuen només de visor del contingut introduït.

2) Temporalitat:

L'eina permet elaborar i evolucionar un Canvas, per tant, ha de registrar l'estat en què es troba el contingut. Es determinen tres etapes:

- Teòric: basat en hipòtesis, coneixement i experiència.
- Prototipatge: basat en test sobre productes i serveis de prototips: MVP, MVS.
- Mercat: basat en resposta real del mercat.

La persona usuària és qui marca l'estat del contingut.

3) Assistent:

L'eina ha de contenir un assistent que permet l'elaboració del Canvas i la seva evolució pas a pas, i ha de correspondre amb una de les plantilles que s'usa. Aquest assistent haurà de proposar eines complementàries com per exemple l'*Empathy Map* o el *Value Proposition Canvas* així com activitats i serveis relacionats de Barcelona Activa. També haurà d'acompanyar en el procés de prototipatge i validació.

Aquest assistent haurà de donar suport des de l'inici, ajudant a la selecció de la plantilla a les persones que ho indiquin. En pantalla han de conviure el model Canvas i l'assistent. Es proposa que es pugui ampliar o minimitzar qualsevol de les dues finestres.

4) Col·laboratiu

El Canvas és un instrument de treball col·laboratiu, per tant, l'eina ho haurà de contemplar. Diferents persones usuàries, que formen part d'un mateix projecte empresarial, han de poder accedir al mateix Canvas, i l'eina ha d'identificar què ha editat cada usuari d'aquell projecte. En aquests casos, en què un projecte té diferents usuaris, s'haurà de poder definir l'usuari administrador del projecte. Si hi ha simultaneïtat d'usuaris d'un mateix projecte alhora de treballar sobre el model, l'eina ha de mostrar què s'està compartint en aquell moment i qui són les persones usuàries que estan treballant-hi.

Per tant, es defineixen els següents rols de persona usuària:

- Persona usuària administradora: qualsevol persona usuària amb un projecte empresarial que inicia un Canvas amb l'eina, esdevé persona usuària administradora d'aquell Canvas, amb capacitat per crear, modificar, esborrar o eliminar parts del seu model o el seu model sencer. I també capacitat per compartir amb altres usuaris el seu model i donar-los accés d'edició.
- Persona usuària amb permís d'accés i/o edició: en aquest cas, es tracta d'una persona usuària que ha estat convidada a participar de l'elaboració d'un model Canvas. Això té sentit en els casos de projectes empresarials compartits amb diferents persones usuàries, on una d'elles ha assumit el rol d'administrador i permet l'accés i edició a la resta de l'equip de projecte.
- Persona usuària externa: Aquest rol està pensat per figures com un/a tècnic/a de Barcelona Activa, o un/a tutor/a d'un programa, que puguin interactuar amb la persona usuària fent anotacions, apunts, comentaris, etc. sobre el mateix model Canvas. Cal que l'empresa licitadora plantegi una solució fàcil i clara per fer factible aquestes aportacions per part de l'usuari/a extern/a.

Cal recordar que qualsevol Canvas que creï una persona usuària estarà sempre vinculat a aquella persona i al projecte empresarial amb el què està autenticada.

5) Continguts de suport

A més de l'assistent, cadascun dels apartats del canvas, i cadascuna de les plantilles tindran exemples reals validats, que ajudin a mostrar quin és el resultat que es persegueix.

Hi haurà un espai de preguntes freqüents, derivacions a TIP's presencials i potser virtuals de suport, i finalment un suport via e-mail.

6) Validació

El canvas resultant ha de ser validable per un/a tècnic/a de Barcelona Activa. Això vol dir que la persona usuària podrà marcar el seu contingut com "pendent de validació" i llavors l'equip tècnic el validarà incorporant també uns comentaris/indicacions. Per activar l'estat "pendent de validació" l'eina ha de garantir que hi ha un abast de feina realitzada suficient. La validació definitiva només es farà amb una reunió amb la persona tècnica, sigui presencial o virtualment.

7) Dades

L'eina gravarà les dades a GAT. Aquestes dades les podrà usar posteriorment per eines com el Pla d'Empresa.

8) Eina intuïtiva i de fàcil ús

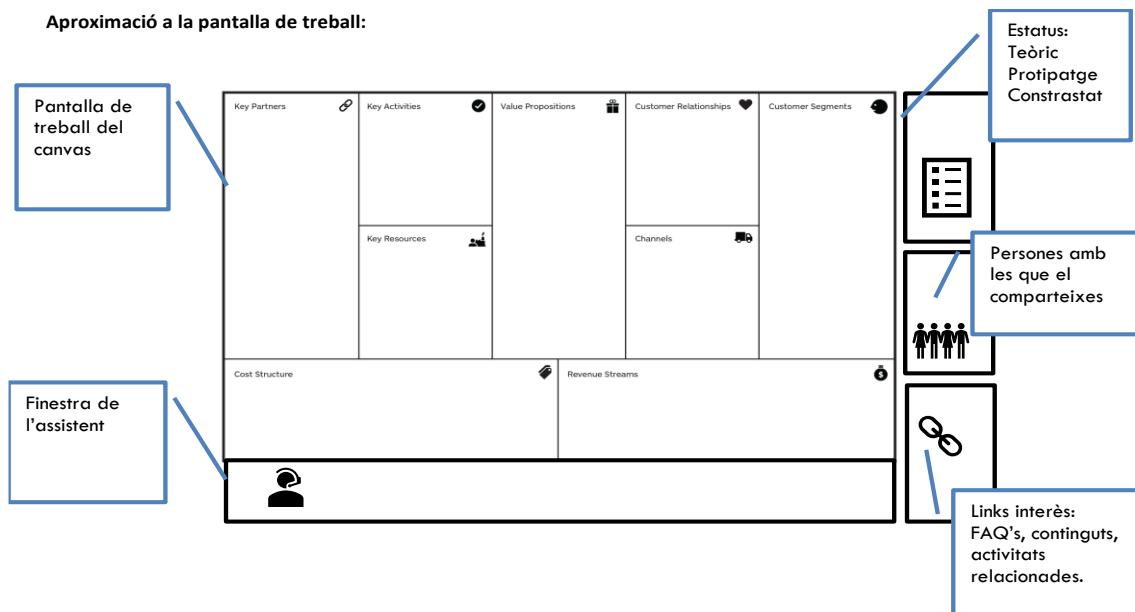
Ahora de plantejar l'eina, cal pensar en un sistema tipus post-its, amb la possibilitat de moviments tipus drag&drop i similars. Els post-its han de contenir un títol o headline (visible) i una part de justificació o descriptiu. Tal i com ja s'ha dit, els elements post-it, han d'identificar-se conforme qui els ha creat/treballat. També cal preveure elements post-it de diferents colors, per identificar fases, per exemple.

L'output de l'eina és un pdf amb els diferents post-its pintats ocupant les diferents cel·les del model. Es vol que l'eina disposi d'un repositori o cementiri de post-its, per poder-los reutilitzar si és necessari, i també a tall d'històric, per veure l'evolució del model.

9) Customitzable

L'eina ha d'incloure un mínim de customització per als projectes, com per exemple, poder pujar un logo del projecte, o poder incloure alguns textos o altres elements que ajudin en la personalització del model.

Aproximació a la pantalla de treball:



Sobre les plantilles previstes:

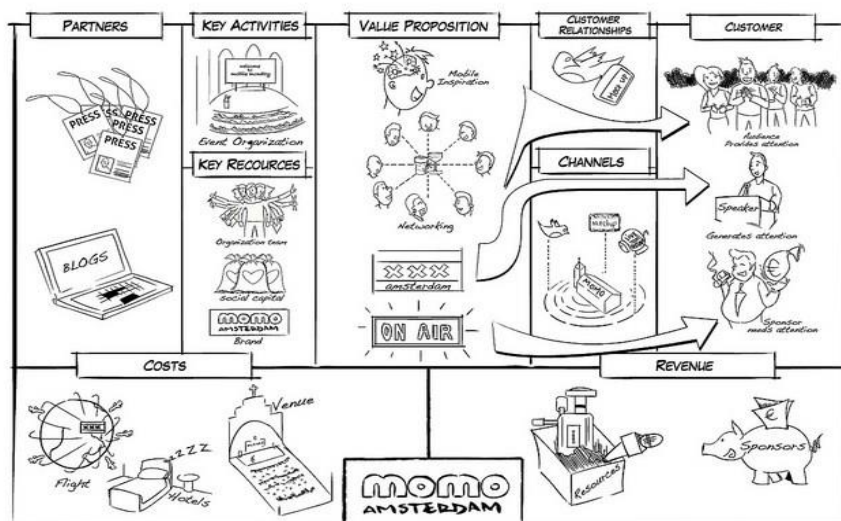
Tal i com s'ha definit, es preveuen tres models de plantilla:

- Business Model Canvas (BMC)
- Lean Business Canvas (LBC)
- Social Business Canvas (SBC)

A continuació es detalla cada model amb exemples i definicions:

1) Business Model Canvas (BMC):

A continuació es mostra un exemple d'un BMC:



L'objectiu d'aquesta plantilla és ajudar a definir i validar una idea de negoci. Per a la creació de petits negocis, autònoms o sectors especialitzats. Cal que l'empresa adjudicatària entengui amb profunditat la lògica i el funcionament que hi ha darrere d'aquest model.

2) Lean Business Canvas (LBC)

A continuació es mostra una estructura d'aquest model

	4		9	
1	8	3	5	2
7			6	

On es defineix un ordre de complimentació, que és el següent:

1. Problem / Existing alternatives
2. Customers segments
3. Unique value proposition
4. Solution
5. Channels
6. Revenue streams
7. Cost structure
8. Key Metrics
9. Unfair advantage

Un element clau en el disseny d'aquest tipus de Canvas, és la gestió del *Risk Iteration Path*. Cal que l'empresa adjudicatària entengui amb profunditat la lògica i el funcionament que hi ha darrere d'aquest model.

3) Social Business Canvas (SBC)

Aquest model conté elements propis de Barcelona Activa. L'objectiu pedagògic del Social Business Canvas és construir un model de negoci seguint l'estructura Canvas (tot el model de negoci visible en un sol full) però partint de la lògica que hi ha un problema social o ambiental a fer front. El guió o fil de números del SBC està pensat per guiar a la persona a través de les diferents variables que fan un projecte amb impacte social i/o ambiental, viable i auto-sostenible. Ajuda a aterrar la idea i a ésser realista amb les expectatives. També permet jugar i provar sense massa dedicació diferents models de negoci.

El Social Business Canvas planteja un problema, una solució (que pot tenir públics participants i compradors diferents), una lògica d'intercooperar amb l'ecosistema existent, serveix per projectes col·lectius perquè busca que plantejem l'organització del negoci social des del primer moment i busca que ens plantejem com mesurem l'impacte a mig – llarg termini i que estem aportant solucions reals i tangibles al problema que en un inici volem fer front.

Comparativa de guió numèric entre el model Social Business Canvas i el model Lean Business Canvas.

Lean business Canvas Fill Order	CANVAS SOCIAL
1 Problem / Existing alternatives	1 i 4
2 Customers segments	2 i 3
3 Unique value proposition	5
4 Solution	5
5 Channels	9
6 Revenue streams	10
7 Cost structure	11
8 Key Metrics	13
9 Infar avantatge	¿?

Al Social Business Canvas s'afegeixen altres punts que no apareixen al Lean Business Canvas, com són:

- 6- Activitats clau
- 7- Recursos clau
- 8- Entitats sòcies o aliades clau (lògica d'intercooperar dels projectes ESS)
- 12- Organització (plantejar-se el model organitzatiu de l'equip des de l'inici)

Cal que l'empresa adjudicatària entengui amb profunditat la lògica i el funcionament que hi ha darrera d'aquest model. Barcelona Activa facilitarà tota la informació necessària per fer-ho possible la producció de la maqueta.

Descripció de l'encàrrec

L'encàrrec és un projecte claus en mà i inclou el següent:

- Disseny i Desenvolupament de l'eina digital Canvas, dotant-la de les característiques i funcionalitats descrites en aquest plec.
- Desenvolupament del back-end de gestió de l'eina que permetrà la gestió i la configuració de l'aplicació per part de les persones administradores.
- Desenvolupament de les integracions necessàries amb els sistemes client de Barcelona Activa, així com de la resta d'aplicatius de l'ecosistema d'Emprenedoria, sempre que sigui necessari.
- Creació de continguts contextuais i finals de l'aplicatiu (*).
- Manteniment correctiu i evolutiu de l'eina durant 6 mesos.

En aquest sentit, l'empresa adjudicatària serà la responsable de:

- Realització de l'estudi tècnic de la solució a implantar amb base a la informació funcional i de disseny desenvolupada.
- Desenvolupament i integració de la solució.
- Disseny d'una interfície gràfica per a l'aplicació, en consonància amb l'estil de la nova web d'emprenedoria i d'acord amb els criteris d'imatge corporativa de Barcelona Activa.
- Integració amb el SSO desenvolupat per a la nova web d'emprenedoria.
- Suport a l'equip de sistemes d'informació de Barcelona Activa per a la instal·lació i configuració de la infraestructura de sistemes necessària.
- Posada en marxa i pujada a producció de tots els desenvolupaments produïts en el marc d'aquest contracte. Codi font desat al repositori de Barcelona Activa (GIT).
- Introducció dels continguts en un màxim de 3 idiomes (els continguts seran redactats, produïts i traduïts als tres idiomes per part de l'adjudicatari).
- Formació de les persones usuàries i dels/les tècnics/es.
- Creació dels manuals i documentació tècnica de suport, sempre en format digital.
- Suport a la implantació.
- Testing i millores evolutives, a la finalització de la implementació, i durant els següents 6 mesos.
- Complir amb el període de garantia del contracte.

De forma genèrica, l'empresa adjudicatària disposarà d'un accés a un Web Service d'integració a través del qual es defineixen els mètodes corresponents de relació amb el sistema de gestió. La documentació corresponent a la versió actual d'aquest Web Service, que dona cobertura en un 80% a les necessitats descrites en aquest plec, es troba a l'annex 1.

(*) Sobre la creació de continguts contextuais i finals de l'aplicatiu, l'encàrrec inclou el següent:

- Creació de textos per tot l'aplicatiu (contextuals i descriptius), en les 3 versions (català, castellà i anglès). Per fer-ho caldrà tenir en compte els diferents models Canvas descrits, i conèixer a fons com funcionen altres eines similars a la que s'està desenvolupant, així com les metodologies que acompanyen els models.
- Edició i maquetació del tipus d'informe resultant que es generarà de l'execució del Canvas.
- Creació de tutorials en format vídeo o tipus SCORM per il·lustrar a l'usuari com executar correctament l'aplicació i per explicar els avantatges dels models Canvas. I també tot el contingut inclòs en l'assistent de l'aplicació.

En aquest sentit, l'empresa adjudicatària serà la responsable de:

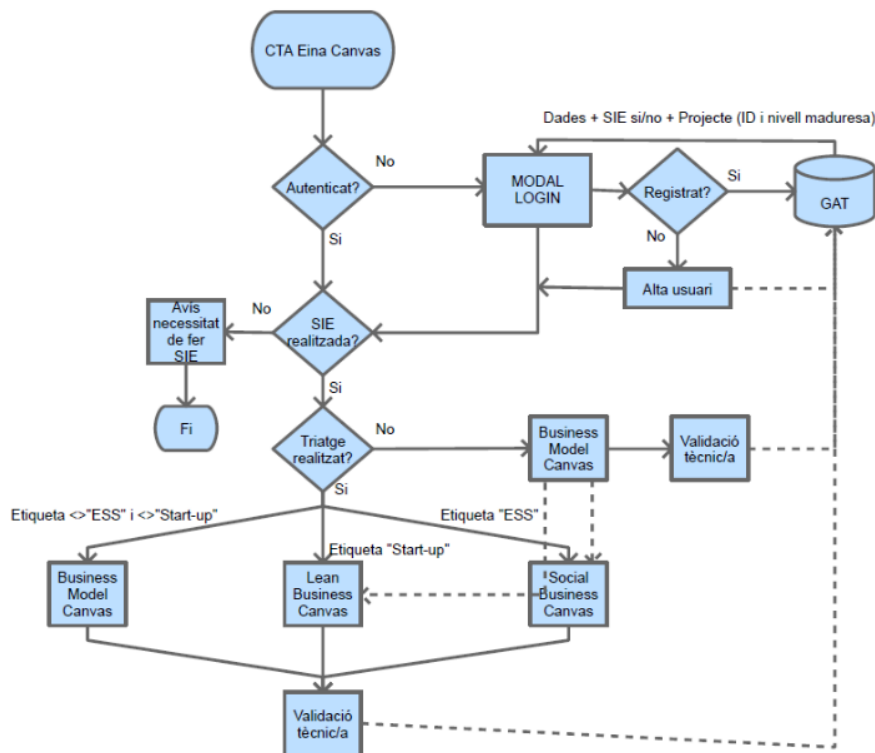
- Treballar tots els continguts descrits, seguint el manual d'estil d'Ajuntament i de Barcelona Activa.
- Assegurar la correcció ortogràfica, d'estil i gènere de tots els continguts
- Traduir els textos indicats al castellà i l'anglès

- Penjar els textos, tutorials, vídeos, etc., validats sobre gestor de continguts corresponent en els tres idiomes
- Crear una proposta d'imatge per els informes i continguts varis i maquetar-los.

En la seva proposta, l'empresa licitadora determinarà el menor o major volum d'informació que proposa incloure en l'aplicatiu, i que sigui el més entenedor, fàcil i intuïtiu possible.

A més a més, la proposta caldrà que tingui en compte la possible necessitat de comunicar que algunes de les eines que es s'utilitzaran estaran sota la llicència de creative commons corresponent, i caldrà seguir el procediment.

Diagrama de flux de l'aplicació:



L'eina Canvas es pot realitzar tantes vegades com vulgui la persona usuària. Caldrà però tenir sempre en compte que si és un accés repetitiu, l'aplicació ha de reprendre's en el punt on es va deixar en l'anterior accés. A l'accedir a l'aplicació es demanarà sempre si el projecte ha realitzat l'eina de triatge o no.

- Si no s'ha executat prèviament l'eina de triatge, l'eina Canvas ha de configurar-se en mode BMC (Business Model Canvas).
- Si s'ha executat prèviament l'eina de triatge, aleshores:
 - o En cas d'haver-se generat l'etiqueta "ESS" per al projecte, l'eina Canvas ha de configurar-se en mode SBC (Social Business Canvas)
 - o En cas d'haver-se generat l'etiqueta "Start-up" per al projecte, l'eina Canvas ha de configurar-se en mode LBC (Lean Business Canvas)
 - o Si no s'ha generat cap de les dues etiquetes anteriors, aleshores l'eina Canvas ha de configurar-se en mode BMC (Business Model Canvas).

Sempre, un cop executada l'aplicació, serà recomanable la intervenció d'una persona tècnica de Barcelona Activa que validarà el Canvas realitzat.

Barcelona Activa és el propietari intel·lectual de la conceptualització de l'eina Canvas resultant, i tot el que envolta al seu desenvolupament, present en el document de la licitació