



**PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DELS SERVEIS
D'IMPARTICIÓ DE LES ACCIONS D'ACOMPANYAMENT A NOUS PROJECTES
EMPRESARIALS EN EL MARC DEL PROGRAMA D'EMPREDORIA "BADALONA
EMPREDORIA" - PE 168-25.**

INDEX

1	ANTECEDENTS	2
2	CONTEXT EMPRESARIAL: CONCEPTE D'ESTRATÈGIA D'IMPULS	3
3	OBJECTIU I FINALITAT DEL PROGRAMA "BADALONA EMPREDORIA"	4
4	ESTRUCTURA I ACTIVITATS DEL PROGRAMA "BADALONA EMPREDORIA"	5
	4.1 LOT 1: SERVEIS D'IMPARTICIÓ DEL <i>BOOTCAMP</i> I DE LES ACTIVITATS DE DINAMITZACIÓ, <i>NETWORKING</i> I ENXARXAMENT AMB L'ECOSISTEMA PRODUCTIU DE LA CIUTAT	5
	4.1.1 Condicions generals.	6
	4.1.2 Tasques específiques.....	6
	4.1.3 Especificacions orientatives de la realització del bootcamp. LOT 1.....	8
	4.2 LOT 2: SERVEIS D'IMPARTICIÓ DE LES ACCIONS D'ACOMPANYAMENT INDIVIDUAL A CADA PROJECTE I ACTIVITATS DE SUPORT INDIVIDUALITZADES EN LES ÀREES RELATIVES AL MODEL DE NEGOCI, OPERACIONS, ESTRUCTURA JURÍDICA I LEGAL, ESTRUCTURA FINANCERA I FONTS DE FINANÇAMENT	9
	4.2.1 Tasques específiques:.....	9
	4.2.2 Formació orientativa específica per als projectes. LOT 2.	12
5	CALENDARI I QUADRE HORARI DEL PROGRAMA BADALONA EMPREDORIA	15



1 ANTECEDENTS

Reactivació Badalona SA és una societat mercantil de capital íntegrament municipal que té com a missió impulsar el desenvolupament econòmic sostenible de la ciutat, promoure la competitivitat del teixit productiu i fomentar l'emprenedoria, d'acord amb les línies estratègiques de l'Ajuntament de Badalona.

Dins del seu objecte social, Reactivació Badalona SA treballa en el disseny i execució de programes de dinamització econòmica, suport a empreses i captació d'inversions, amb l'objectiu de generar ocupació de qualitat i potenciar sectors d'alt valor afegit per al territori.

En aquest marc, s'impulsa la primera edició del programa "Badalona Emprenedora", una iniciativa destinada a l'acompanyament i acceleració de projectes empresarials amb potencial de creixement, que contribueixin a la transformació del model productiu de Badalona i a la creació de llocs de treball estables i qualificats.

"Badalona Emprenedora" s'adreça a persones emprenedores i petites empreses innovadores que desenvolupen la seva activitat en sectors alineats amb les prioritats econòmiques de la ciutat, com ara:

- Indústria 4.0 i economia digital
- Mobilitat sostenible i logística avançada
- Salut i biotecnologia aplicada
- Economia circular i energies renovables
- Comerç de proximitat i digitalització del sector comercial
- Indústries culturals i creatives

A través d'aquest programa, Reactivació Badalona SA ofereix un model d'acompanyament integral que inclou:

- ✓ Assessorament especialitzat en models de negoci, finançament i estratègies de creixement
- ✓ Espais d'incubació i *coworking* per a projectes empresarials en fase inicial
- ✓ Connexió amb inversors i xarxes empresarials locals i supramunicipals

✓ Formació en gestió empresarial, innovació i digitalització

✓ Suport a la internacionalització i accés a nous mercats

Amb aquest programa, Reactivació Badalona SA reforça el seu compromís amb l'impuls de l'economia local, la modernització del teixit productiu i la creació d'un ecosistema d'emprenedoria sòlid i sostenible a Badalona.

2 CONTEXT EMPRESARIAL: CONCEPTE D'ESTRATÈGIA D'IMPULS

Badalona es troba en una cruïlla de camins pel que fa a la seva evolució econòmica i productiva. L'antiga estructura industrial de la ciutat, tot i haver patit processos de desindustrialització, presenta una oportunitat única per a la regeneració urbana i l'especialització en sectors d'alt valor afegit. L'estratègia de desenvolupament econòmic actual aposta per transformar Badalona en un pol d'innovació i competitivitat, aprofitant el seu teixit productiu existent i impulsant nous clústers econòmics emergents.

En aquest sentit, es destaquen quatre àrees d'especialització estratègica per al creixement de Badalona:

- Mèdic, Biomèdic i Farmacèutic: Aprofitant la proximitat amb l'Institut de Recerca Germans Trias i Pujol i el potencial per desenvolupar un ecosistema d'innovació en biotecnologia i salut.
- Manufactura Avançada i Indústria 4.0: Integració de tecnologies com la robòtica, la fabricació additiva i la intel·ligència artificial en els processos productius per atraure indústries d'alt valor afegit.
- Sostenibilitat i Economia Circular: Desenvolupament de models de producció i consum que redueixin l'impacte ambiental, impulsant sinergies amb el sector industrial local per fomentar la simbiosi industrial.
- Indústries Culturals i Tecnologies Digitals: Expansió del sector creatiu i digital a través de la realitat virtual, el disseny digital i altres àrees vinculades a les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC).



Aquesta estratègia busca consolidar Badalona com un Districte d'Innovació a escala metropolitana, enfortint les connexions amb Barcelona i altres centres de coneixement. Per assolir-ho, es proposa un enfocament integral que inclou:

- ✅ Regeneració urbanística i modernització dels polígons industrials, creant espais adequats per a l'establiment de noves empreses i centres d'innovació.
- ✅ Foment de la col·laboració entre empreses, centres de recerca i universitats per potenciar la transferència de coneixement i la creació de sinergies.
- ✅ Acompanyament i suport a emprenedors i Badalona Emprenedora amb programes d'incubació i acceleració en sectors d'alt potencial.
- ✅ Atracció d'inversions i captació de talent, aprofitant la posició estratègica de Badalona dins l'Àrea Metropolitana de Barcelona.

Amb aquesta visió, Badalona es posiciona com un eix de creixement econòmic sostenible i innovador, capaç de generar ocupació de qualitat i consolidar-se com un referent en els sectors emergents de l'economia del coneixement.

3 OBJECTIU I FINALITAT DEL PROGRAMA "BADALONA EMPRENEDORA"

La finalitat del present Plec de condicions es establir les bases per a la realització de les activitats de dinamització i *networking*, així com les sessions d'acompanyament del programa Badalona Emprenedora. Tot, focalitzat en eixos estratègics a la ciutat de Badalona.

BADALONA EMPRENEDORA és un programa de suport a la creació d'empreses dissenyat com un itinerari a mida per a persones emprenedores. Per una banda, és un itinerari atès que contempla cadascuna de les necessitats sorgides a les etapes del procés empenedor: analitzar la viabilitat econòmica del projecte, incorporar les habilitats emprenedores, facilitar l'accés al finançament i conèixer de primera mà els actors clau del sector (activitats de *networking*).

A més, el Programa Badalona Emprenedora és un programa personalitzat, amb tutories, assessories i mentories assignades a cadascun dels projectes participants, amb un enfocament clarament sectorial.



El programa "BADALONA EMPRENEDORA" té com a objectiu convertir-se en un referent en la creació i consolidació d'empreses dins dels sectors estratègics de la ciutat. Aquesta iniciativa vol situar Badalona com un pol d'atracció econòmica, afavorint la modernització del teixit productiu i la generació d'ocupació qualificada.

Amb aquest programa, Badalona aspira a consolidar-se com un hub d'innovació i emprenedoria dins l'Àrea Metropolitana, especialitzant-se en sectors d'alt valor afegit i afavorint la competitivitat de les noves empreses. Per assolir aquest repte, es promou el desenvolupament del teixit empresarial local, proporcionant suport als emprenedors perquè puguin crear i fer créixer els seus negocis en un entorn cada cop més globalitzat. Així mateix, es fomenta la innovació i la sostenibilitat, impulsant models de negoci alineats amb l'economia circular, la digitalització i la transició verda.

El programa es dirigeix especialment a persones emprenedores i empreses de recent creació que encara no han validat completament el seu model de negoci, oferint-los acompanyament expert per consolidar-se i créixer amb garanties. A més, "BADALONA EMPRENEDORA" es concep com un espai de trobada on interactuen agents econòmics, Badalona Emprenedora i institucions, generant sinergies que afavoreixen la col·laboració i l'intercanvi de coneixement.

A través d'aquesta iniciativa, es vol impulsar la cultura emprenedora i l'esperit empresarial, promovent la diversificació del teixit productiu i reforçant la capacitat de la ciutat per atraure talent i inversió. Per facilitar l'èxit dels projectes, el programa proporciona eines i recursos adaptats a les necessitats de les empreses en les seves diferents fases de desenvolupament.

Amb aquesta estratègia, Badalona es projecta com una ciutat dinàmica, innovadora i preparada per liderar el canvi cap a una economia basada en el coneixement i la sostenibilitat, consolidant-se com un referent dins l'ecosistema emprenedor de la regió.

4 ESTRUCTURA i ACTIVITATS DEL PROGRAMA "BADALONA EMPRENEDORA"

El Plec s'estructura en el següents dos lots:

4.1 LOT 1: SERVEIS D'IMPARTICIÓ DEL *BOOTCAMPI* DE LES ACTIVITATS DE DINAMITZACIÓ, *NETWORKING* I ENXARXAMENT AMB L'ECOSISTEMA PRODUCTIU DE LA CIUTAT

4.1.1 Condicions generals.

- Per a la proposta d'accions d'acompanyament caldrà definir quin membre de l'equip impartirà cadascun de les accions descrites. Es valorarà la proposta de difusió del programa **Badalona Emprenedora**, dintre dels canals disponibles des de la línia (Web Emprenedoria, *Welcome sessions*,...) i de noves i diferents temàtiques/ materials per impartir durant el període de contractació. Es requerirà que s'inclogui per cadascuna de les accions a desenvolupar una breu descripció dels continguts, els objectius (generals i específics) de cadascuna de les accions.
- Disponibilitat horària entre les 9 del matí i les 7 de la tarda, de dilluns a divendres, per realitzar les activitats.
- Atendre les reunions de seguiment que des de Reactivació Badalona es proposin. En aquestes s'avaluarà com està funcionant el programa d'acompanyament, i la necessitat de fer modificacions al format existent, així com la inclusió d'alguna sessió nova o la substitució d'alguna existent.
- Si es veu convenient caldrà realitzar, a instàncies de Reactivació Badalona, reunions de coordinació entre les empreses guanyadores dels diferents lots per garantir la coherència dels continguts de les accions grupals com de les accions personalitzades. Aquestes reunions es faran amb anterioritat a l'inici del programa i, si Reactivació Badalona així ho creu convenient, durant el desenvolupament del mateix.
- Reunió de *kick off* i una de cloenda al final de cada edició per exposar les conclusions finals a totes les licitadores i *partners*, així com per a compartir el feedback generat.
- Capacitat de modificar les sessions de format presencial a virtual, i a la inversa, si les circumstàncies al llarg del contracte del servei ho requereixen.
- **Proposta metodològica:** és necessari descriure la dimensió de l'equip i recursos assignats a les tasques requerides (tipus de perfils involucrats, rols, detall i distribució de les tasques a desenvolupar pels membres de l'equip,...). Caldrà descriure la metodologia a implementar en relació a les àrees presentades amb anterioritat, entenent que el *target* principal són persones emprenedores dels sectors estratègics.

4.1.2 Tasques específiques.

A l'inici del programa.

1.- Difusió del programa. Les tasques concretes a fer per l'empresa adjudicatària, en el marc d'aquesta activitat, son les següents:

- Disseny de la jornada i suport a la seva difusió. L'empresa haurà de proposar casos d'èxit (emprenedors/es d'èxit) dins dels sectors estratègics que acceptin participar al programa explicant la seva experiència. Aquesta proposta haurà de ser consensuada juntament amb Reactivació Badalona i la resta d'entitats col·laboradores, que seran qui aprovaran o denegaran l'adequació de la mateixa.
- Coordinació de les jornades. L'empresa haurà de contactar amb l'empresa convidada i durà a terme tota la coordinació de la jornada. L'empresa licitadora haurà d'encarregar-se de recollir les dades de les persones assistents a les jornades i afegir els logotips que Reactivació Badalona li indiqui.

2.- Captació i selecció dels projectes i les activitats de dinamització general i networking del programa.

3.- Desenvolupament del Bootcamp amb les següents especificacions.

3.1.- Número de bootcamps i hores. El total d'hores màximes per edició a impartir durant cada bootcamp serà com a màxim de 25 hores estructurades, preferentment, en blocs de 5 hores diàries. Es realitzarà un bootcamp per cada edició del programa, i cadascun tindrà una durada màxima de 5 dies consecutius. Les dates de la convocatòria del bootcamp seran definides per Reactivació Badalona.

3.2.- La metodologia dels bootcamps haurà de combinar una part de tallers grupals i una altra de treball directe i individual amb les startups. Per aquest motiu, serà necessària la participació de més d'una persona experta en el desenvolupament del bootcamp.

3.3.- Participació i selecció de projectes. Podran participar-hi un màxim de 10 projectes a cada bootcamp. El procés de participació permetrà dur a terme una selecció final d'un màxim de 3 projectes. Aquests projectes es seleccionaran durant la celebració d'un comitè tècnic que consistirà en que les persones candidates presentin el seu projecte davant d'un comitè avaluador que estarà compost per personal de Reactivació Badalona, Ajuntament de Badalona, partners del programa, i persones i entitats relacionades amb el sector empresarial, de la innovació i de l'ecosistema emprenedor de la ciutat. El comitè tècnic es realitzarà l'últim dia de la setmana del bootcamp.

Al final del programa un cop realitzats els assessoraments individuals del lot 2.

4.- la gestió del *demo day* i cloenda del programa. L'empresa licitadora crearà i coordinarà un format de *demo day*, on les empreses participants puguin presentar els seus projectes davant dels membres del jurat. Aquest jurat decidirà segons el format seleccionat, els premis que s'atorgaran als diferents projectes. En aquest sentit, la licitadora haurà de coordinar un procés de selecció previ (a través d'un comitè tècnic), per a reduir el nombre de *startups* que presentin fins a un màxim de 10 projectes davant del jurat, però a la vegada que permeti que aquest esdeveniment final sigui obert i pugui servir com a *networking* de cloenda del programa.

4.1.3 Especificacions orientatives de la realització del bootcamp. LOT 1.

Es defineix com a bootcamp un programa intensiu que té com a finalitat principal concretar el projecte i la seva viabilitat alhora que les persones emprenedores desenvolupen les habilitats personals necessàries. Els objectius que es persegueixen a través del bootcamp són els següents:

- *Adquirir coneixements i habilitats sobre emprenedoria per part de les persones participants.*
- *Avaluar el compromís de les persones emprenedores amb els seus respectius projectes.*
- *Conèixer de primera mà per part de Reactivació Badalona els projectes, abans de seleccionar els que participaran a la segona fase del programa.*

Els aspectes que s'han de tractar durant el bootcamp han d'estar relacionats principalment vers les tres línies conceptuals que es plantegen a continuació:

- *Validació del model de negoci. Es treballarà amb les eines necessàries per contribuir a la validació de la proposta de valor, del product market fit i de les hipòtesis vinculades al creixement de la startup.*
- *Validació de la incorporació dels valors d'innovació i sostenibilitat, fomentant el desenvolupament econòmic responsable i alineat amb els objectius de creixement sostenible*
- *Comunicació i presentació de projectes. Es treballarà amb especial èmfasi en les habilitats per a presentar un projecte o startup.*

4.2 LOT 2: SERVEIS D'IMPARTICIÓ DE LES ACCIONS D'ACOMPANYAMENT INDIVIDUAL A CADA PROJECTE I ACTIVITATS DE SUPORT INDIVIDUALITZADES EN LES ÀREES RELATIVES AL MODEL DE NEGOCI, OPERACIONS, ESTRUCTURA JURÍDICA I LEGAL, ESTRUCTURA FINANCERA I FONTS DE FINANÇAMENT

- Aquest Lot inclou la realització de sessions d'acompanyament i sessions individuals de seguiment en les àrees relatives a la gestió de negoci, amb caràcter sectorial, entre les quals es preveuen les següents temàtiques: proposta de valor i metodologia Lean, desenvolupament del pla de màrqueting, aspectes legals, capacitació d'habilitats emprenedores, estructura financera del negoci i fonts de finançament, entre d'altres. Per a la proposta d'accions d'acompanyament caldrà definir quin membre de l'equip impartirà cadascun de les accions descrites. Es valorarà la proposta de difusió del programa **Badalona Emprenedora**, dintre dels canals disponibles des de la línia (Web Emprenedoria, *Welcome sessions*,...) i de noves i diferents temàtiques/ materials per impartir durant el període de contractació. Es requerirà que s'inclogui per cadascuna de les accions a desenvolupar una breu descripció dels continguts, els objectius (generals i específics) de cadascuna de les accions.

4.2.1 Tasques específiques:

1.- Accions d'acompanyament adreçades a la posada en marxa de l'empresa, així com la digitalització del projecte, a raó de 15 hores per projecte:

- Acompanyament en la proposta de valor i prospecció dels *targets*.
- Acompanyament en la definició del model de negoci.
- Acompanyament en el desenvolupament d'un MVP i prototip per a testejar l'idea.
- Desenvolupament del màrqueting estratègic, tant analògic com digital del projecte.
- Desenvolupament del màrqueting operatiu, tant analògic com digital del projecte.
- Acompanyament en l'elaboració del pla financer i pla de negoci.
- Acompanyament en els aspectes legals i burocràtics del projecte.
- Acompanyament en la definició de l'estructura financera i recerca de finançament.

Així mateix, cal afegir que en la realització d'aquests serveis també s'hi podran incloure, si es dona el cas. Les hores a impartir en aquests s'ajustaran al total d'hores licitades.

1.- la impartició de tallers col·lectius de solucions a problemàtiques comunes detectades en els tres projectes, si és el cas. Aquests tallers hauran de ser realitzats per persones professionals amb la suficient solvència per a la proposta presentada. En funció dels sectors i de l'estat de maduresa que presentin els projectes, caldrà ajustar amb antelació aquells aspectes tècnics necessaris per a poder desenvolupar les activitats dels dos lots descrits.

2.- tallers d'especialització amb persones expertes. Els projectes participants tindran l'opció de canviar fins a 3 tutories individuals de seguiment del projecte, per 3 sessions individuals amb alguna de les persones expertes que han participat en els mòduls o persones amb un perfil semblant que formin part de l'equip de la licitadora, si volguessin aprofundir en una temàtica del seu interès.

2.- Accions d'acompanyament per a millorar les "soft skills" de les persones participants, per a reforçar les seves habilitats com a persona emprenedora, especialment les relacionades amb la presentació del projecte davant de tercers, a raó de 5 hores per projecte.

3.- Disseny, coordinació i dinamització de les experiències emprenedores. Com a mínim es desenvoluparan 3 accions, per a un màxim de 8 hores entre les tres accions en el marc del programa que sorgiran de les següents opcions.

- a) **Xerrades sectorials.** Es convidarà professionals de sectors estratègics per compartir experiències i coneixements sobre una temàtica concreta. L'objectiu d'aquesta activitat és facilitar la connexió entre els participants del programa i l'ecosistema empresarial, afavorint el networking i la creació de sinergies. Es garantirà la realització d'almenys una sessió per edició.
- b) **Visita a empresa referent.** Aquesta activitat té com a objectiu inspirar els participants, oferir-los coneixement pràctic i generar oportunitats de networking. Es realitzarà una visita a una empresa rellevant dins dels sectors estratègics identificats per fomentar l'aprenentatge i la connexió amb el teixit productiu. Com a mínim, es durà a terme una visita per edició.

- c) **Team Coach.** Una empresa participant en el programa comparteix amb la resta de participants els seus coneixements sobre una eina o temàtica específica. L'objectiu és treballar el networking entre les persones participants del programa. Com a mínim es faran tres activitats per edició.
- d) **Showroom.** Jornada on les startups participants presenten i donen a conèixer els seus productes i serveis. Es farà una activitat per edició al finalitzar el programa.
- e) **Expert Day.** Activitat en la què una persona experta en una eina concreta desenvolupa una masterclass pràctica per a que les persones participants puguin fer-la servir en el desenvolupament del seu projecte. Com a mínim es faran dues activitats per edició.
- f) **Activitats de networking i enxarxament** que puguin ser obertes a la comunitat emprenedora de la ciutat de Barcelona.
- g) **Altres formats** no previstos que les empreses licitadores vulguin oferir.

En aquests tres esdeveniments i dins dels imports, s'ha reservat una partida per a què la licitadora pugui incloure en el desenvolupament d'aquestes activitats algun càtering senzill, així com per a poder oferir ponències.

4.- Tallers individuals i itineraris a mida, en funció de les característiques específiques dels subsectors i de les necessitats dels promotors a través de la introducció. S'impartiran tutories personalitzades amb un màxim de sis sessions individuals de seguiment d'una hora per a cada projecte per a resoldre els dubtes en les àrees relacionades amb el disseny del model de negoci.

Cada projecte participant tindrà assignat un/a tutor/a que acompanyarà els emprenedors durant el programa i orientarà els emprenedors en els aspectes de gestió del projecte. Al llarg d'aquestes sessions, el/la tutor/a s'encarregarà de detectar els punts febles i les mancances de cada projecte i els proporcionarà suport i consell en els diferents aspectes detectats. L'empresa adjudicatària enviarà un informe mensual a Reactivació Badalona explicant l'evolució de cadascun dels projectes en aquestes tutories, així com evidències de la realització de les mateixes (per exemple, captura d'imatges si es fan telemàtiques, signatures d'assistència si es fan presencial). REACTIVACIÓ BADALONA podrà requerir fer reunions de seguiment amb l'adjudicatària, on serà obligatòria l'assistència de l'empresa o entitat que presti els serveis.

4.2.2 Formació orientativa específica per als projectes. LOT 2.

Aquests mòduls s'impartiran amb un enfocament clarament sectorial, adaptant-se a la tipologia i naturalesa dels projectes participants, i considerant les especificitats i tendències existents en els sectors estratègics de Badalona. El programa comptarà amb un màxim de 40 hores lectives.

*La matèria tractada als mòduls podrà incloure els temes que es proposen a continuació. Aquest **llistat té caràcter orientatiu i serveix com a referència per al desenvolupament de la proposta que es detallarà posteriorment**. Així, es permet la modificació tant de la distribució horària com de les temàtiques, sempre que es justifiquin adequadament els canvis proposats:*

- a) **Proposta de valor i model de negoci de les empreses del sectors estratègics:** *Es treballarà en la definició del model de negoci, així com aquells conceptes que són imprescindibles: conèixer els diferents tipus de propostes de valor i perquè és molt important desenvolupar la proposta de valor com a tret diferenciador, fites. Així com tenir molt clar els públics als que es dirigeixen. Per aquest motiu el Business Model Canvas, Lean Canvas, o altres eines com el Customer Journey, el DIO, Buyer persona, etc.; haurien de formar part de la proposta amb l'objectiu de dotar a les persones participants de les eines per poder dissenyar el MVP de cada projecte, sempre tenint en compte les característiques dels models de negoci dels diferents vectorials dels sectors estratègics, fent èmfasi en les seves particularitats.*
- b) **Pla de Màrqueting.** *En aquest apartat caldrà dissenyar tant el màrqueting estratègic com l'operatiu per a cada projecte. Avui en dia, quan parlem de màrqueting, entenem com un tot, la vessant analògica com la digital. Cal que els projectes tinguin els conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de màrqueting: anàlisi de mercat (anàlisi del sector, dels clients, de la competència, fonts de dades i tècniques d'anàlisi), segmentació i posicionament, el màrqueting mix, inbound i outbound màrqueting, generació de leads, etc. Entre els continguts que s'espera en aquestes sessions:*

- *Desenvolupament dels objectius i de l'estudi de mercat.*
- *Desenvolupament del màrqueting estratègic.*
- *Desenvolupament del màrqueting mix (ja siguin les 4p, les 4c, les 4e, les 7p...)*
- *Òptic (temporització i budget)*

Algunes de les activitats recomanables per treballar en aquestes sessions són:

- *Com fer i valorar un smoke test, design thinking, etc.*
- *Com treballar les XXSS, o fer una optimització SEO, ús de Google Ads, etc.*
- *Altres que vulgui incloure l'empresa licitadora.*

En aquestes accions a l'àrea de màrqueting digital les persones participants han d'arribar a ser conscients de les diferents tipologies de models de negoci digitals en el mercat i com el model de negoci de cada projecte se'n pot beneficiar.

- c) **Gestió de processos.** Explicació dels conceptes clau en la gestió de processos: qualitat, logística, costos, capacitat de producció, estratègies del procés productiu, etc. Entrenament per saber fer el càlcul dels costos unitaris del servei o del producte.*
- d) **Eines d'automatització:** Introducció als conceptes bàsics d'automatització en una empresa i es donaran eines que ajudin a agilitzar i automatitzar processos de les companyies participants.*
- e) **Pla de vendes B2B:** Explicació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de vendes B2B, habilitats comercials així com tècniques i estratègies de venda, posant l'èmfasi en les particularitats dels sectors estratègics. Apropar als participants a una previsió realista del que es poden trobar en la posada en marxa. Tenint en compte que un dels objectius és la validació del MVP en aquesta sessió s'exposaran eines per poder avaluar aquesta validació.*
- f) **Pla de vendes B2C:** Explicació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de vendes B2C, generació de leads, funnels de vendes, estratègies de venda digital i offline posant l'èmfasi en les particularitats dels sectors estratègics. Tenint en compte que un dels objectius és la validació del MVP en aquesta sessió s'exposaran eines per poder avaluar aquesta validació.*
- g) **Pla economicofinancer i gestió financera:** Explicació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de vendes B2C, generació de leads, funnels de vendes, estratègies de venda digital i offline posant l'èmfasi en les particularitats dels sectors estratègics. Tenint en compte que un dels objectius és la validació del MVP en aquesta sessió s'exposaran eines per poder avaluar aquesta validació.*
- h) **Recursos de finançament:** Explotació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar una estratègia de recerca de finançament, així com calcular les necessitats de finançament a curt, mig i llarg termini i lligar-les als recursos existents, generals i sectorials, tant públics, bancaris i privats, com ajudes i subvencions, estatals i europees. Possibilitat de crear una "parada de mercat de finançament" amb diferents actors del sector.*
- i) **Inversió privada i preparació per encarar una ronda de finançament:** Tenim dos objectius. Per una banda s'explicaran els conceptes bàsics de la inversió privada: definir que és un projecte invertible, visió de les persones inversores, fases de inversió privada, clàusules tipus més habituals en els contractes d'inversió,... Per l'altra banda s'explicarà com s'han de*

preparar les empreses per poder afrontar una ronda de finançaments amb expectatives d'èxit.

- j) **Introducció al UX/UI:** L'objectiu es la definició dels conceptes User Experience i User Interface així com la introducció a les eines de desenvolupament i anàlisi d'aquestes matèries.*
- k) **KPI's i quadre de comandament d'una startup dels sectors estratègics:** Explicació dels conceptes KPI i quadre de comandament així com la seva importància. S'explicaran les principals KPI's d'una startup i s'explicaran eines per a que els projectes sàpiguin escollir les mètriques més importants per al seu negoci. També es poden incloure eines d'anàlisi com a Google Analytics, Google Search console o Data Studio.*
- l) **Com traccionar una startup:** Aquesta activitat té com a missió explicar als projectes assessorats com fer créixer el seu projecte un cop s'ha validat la proposta de valor inicial.*
- m) **Branding i construcció de marca:** Cada cop més les marques tenen personalitat pròpia. Les marques comuniquen la seva missió, valors, els compromisos socials que tenen, etc. Es treballarà els aspectes de personalitat que ha de tenir una marca i com construir la seva imatge.*
- n) **Pla de fidelització de clients:** Una de les claus per la viabilitat dels projectes digitals es basa en la recurrència dels seus clients. En aquesta sessió es tractaran conceptes com el churn rate, remarketing, etc. per a que les persones participants puguin tenir eines per a generar aquesta recurrència en els seus models de negoci.*
- o) **Negociació:** Exercicis amb els participants a partir dels elements que intervenen a una negociació, les tipologies de negociació i les eines per garantir que la negociació arribarà a bon port i es tancarà la venda.*
- p) **Lideratge, motivació i gestió d'equips:** Taller en que s'expliquen els elements que conformen el comportament del lideratge. Es farà especial èmfasi en els elements de motivació per part de la persona emprenedora. S'inclouran aspectes relatius a la gestió del temps i la incertesa.*
- q) **Comunicació:** Exercicis basats en els punts clau per a garantir una comunicació eficient, tals com els aspectes verbals i no verbals, les estratègies de comunicació, canals de comunicació, saber identificar els patrons de comunicació dels diferents interlocutors i com adaptar-se per entendre's de manera eficaç.*
- r) **Planificació:** Exercicis sobre els diferents models de planificació pel moment de posada en marxa de la empresa, per tal d'avaluar viabilitats i decisions d'impulsió i comunicació.*
- s) **Pactes para-socials:** Es tractaran les tipologies de contractes que poden afectar l'empresa creativa així com l'instrument del pacte de socis.*

- t) **Gestió fiscal de l'empresa:** L'objectiu es donar els coneixements necessaris en matèria fiscal; entendre el funcionament del IRPF (estimació directa i objectiva), Impostos de Societats i l'IVA. Es parlarà també dels diferents règims de la Seguretat Social i de les particularitats de cadascun d'ells, així com de possibles ajuts on es puguin acollir. Calendari del contribuent.
- u) **Protecció de la propietat industrial i intel·lectual:** Formar sobre les diferents modalitats de protecció: marca, patent, dissenys industrials, etc. En la primera part s'explicarà el marc legal i les obligacions de l'empresari. Cal presentar una proposta on s'inclogui suport a l'aplicació de lleis tant complexes com, drets d'autor, Creative Commons, Copyleft, Copyright, etc. A la segona part s'explicaran les diferents estratègies i opcions de negoci que tenen els projectes amb la seva propietat industrial.
- v) **RGPD i normativa aplicable a negocis digitals:** S'explicarà la normativa de protecció de dades, LSSI, política de cookies, etc. Així com qualsevol altra normativa que pugui incidir en negocis digitals.
- w) **Gestió legal de la internacionalització:** S'explicarà els aspectes legals a tenir en compte quan es comença a vendre a nivell internacional: gestió dels impostos a nivell intracomunitari i extracomunitari, aranzels o obrir filials a altres països.
- x) **Altres temàtiques que l'empresa licitadora vulgui proposar.**

En aquest sentit es valorarà que la licitadora pugui oferir itineraris semi-personalitzats a les empreses, com per exemple que la formació en vendes i màrqueting B2B sigui optativa per empreses B2C, però obligatòria per a models B2B i a la inversa. Es demanarà al llarg del procés identificar sessions que poden aportar valor a alguns perfils, per a que siguin optatives per a la resta de perfils. L'empresa licitadora farà de secretaria acadèmica, gestionant els horaris amb el professorat, i gestionant, amb el suport de Reactivació Badalona i els partners, les incidències que puguin sorgir del programa formatiu.

5 CALENDARI I QUADRE HORARI DEL PROGRAMA BADALONA EMPRENEDORA

El termini d'execució del programa "Badalona Emprenedora" comprendrà des de l'1 de gener de 2026 fins al 31 de desembre de 2026, període durant el qual es desenvoluparà una edició completa del programa. Aquest contracte podrà prorrogar-se fins a un màxim de cinc anys, sempre que es compleixin determinades condicions d'impacte i resultats.

	CALENDARI D'ACTUACIÓ APROXIMAT (2026) 1ª EDICIÓ									
ACTIVITATS DEL PROGRAMA	Novembr e	Desembr e	Gene r	Febre r	Mar ç	Abri l	Mai g	Jun y	Julio l	
LOT 1										
Difusió del programa										
Captació i selecció dels projectes										
Bootcamp										
Jurat i Cloenda										
LOT 2										
Accions d'acompanyament										
Tutories										
Creació de xarxes										
Itineraris a mida										

Quadre d'hores per a cada activitat del programa	TOTAL
LOT 1	90 hores
LOT 2	146 hores

La distribució i desglossament del cronograma serà un dels elements de puntuació de criteris subjectius.