



**PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES PARTICULARS QUE REGEIXEN EL
CONTRACTE AMB NÚMERO D'EXPEDIENT EXP-2026-05-29 DEL SERVEI DE
COMUNICACIÓ I CONSULTORIA ESTRATÈGICA PER A L'ASSOCIACIÓ
TECNIO**

Núm. d'expedient: 2026-05-29

1. Introducció

L'Associació TECNIO està formada per diferents agents desenvolupadors de tecnologia que compten actualment amb l'acreditació TECNIO atorgada per ACCIÓ, un segell que identifica els desenvolupadors de tecnologia a Catalunya per facilitar-ne la connexió amb les empreses.

L'objectiu de l'Associació és agrupar i fer visible l'activitat dels grups de recerca amb el segell TECNIO, fomentar-ne la col·laboració i impulsar-los com a instrument de connexió amb el teixit empresarial i l'administració, per tal de reforçar la visió de mercat d'aquests agents i apropar-los a les empreses.

Els agents amb el segell TECNIO associats són desenvolupadors de tecnologia reconeguts per l'AGAUR que fan recerca aplicada en tecnologies diferencials i tenen capacitat de transferir-la al mercat per mitjà de projectes d'R+D amb empreses, de llicències de patents o de la creació d'empreses emergents de base tecnològica. Es tracta de grups de recerca especialistes en temàtiques diferents, majoritàriament ubicats dins de les universitats catalanes, i distribuïts per tot el territori del país, que tenen activitat tant amb pimes com amb grans empreses a Catalunya i a escala europea.

En els termes exposats, entre els objectius i finalitats principals de l'Associació hi ha la de difondre i fer arribar al mercat i a les empreses el coneixement i difusió del conjunt d'actuacions i fites que s'assoleixin o bé en el sí de l'Associació o bé en l'àmbit dels diferents grups amb acreditació TECNIO associats.

És per l'anterior que l'Associació requereix proveir-se d'un servei de comunicació, màrqueting i consultoria estratègica en aquests àmbits.

2. Objecte del plec

El present Plec de Prescripcions Tècniques Particulars té com a objectiu definir les característiques tècniques que ha de complir la realització del servei de comunicació i consultoria estratègica per a l'Associació TECNIO.

El contractista resta subjecte al compliment de tot el que s'estableix en el present Plec de Prescripcions Tècniques General, al Plec de Clàusules Administratives i a les normatives d'obligat compliment que siguin aplicables a l'activitat.

3. Objecte del contracte

L'objecte del contracte és el servei de de comunicació, màrqueting i consultoria estratègica per a l'Associació TECNIO. Dintre de l'objecte del contracte s'inclouen les següents prestacions, totes elles interrelacionades entre elles:

- Direcció de la comunicació, consultoria estratègica i posicionament de marca
- Creació i gestió de continguts corporatius
- Gestió de les xarxes socials, newsletter i altres canals digitals
- Disseny, gestió i creació de la pàgina i els continguts web
- Suport en l'organització dels esdeveniments que celebri l'Associació



- Gestió de continguts offline

El servei objecte del contracte comprèn un conjunt d'activitats necessàries per complir els objectius descrits a l'apartat anterior i garantir el correcte funcionament de l'Associació en l'àmbit de la comunicació durant el període de durada del contracte.

L'adjudicatari haurà de desenvolupar els seus treballs a partir de les instruccions i els criteris d'estil indicats pel/per la responsable del contracte que designi TECNIO.

4. Relació Associació TECNIO - contractista.

La definició de les directrius de les activitats i dels serveis que s'hagin de dur a terme en motiu de la present licitació és responsabilitat de l'Associació TECNIO (en endavant, TECNIO), sens perjudici que es pugui requerir al contractista l'assessorament estratègic en aquesta definició.

L'empresa adjudicatària aportarà el seu propi equip humà i els recursos materials necessaris per dur a terme les funcions objecte del contracte.

TECNIO té la potestat d'exercir en qualsevol moment de la durada del contracte la supervisió del seguiment de les directrius i criteris atorgats en el marc de l'execució del contracte.

La comunicació entre TECNIO i el contractista es desenvoluparà en un entorn omnicanal: presencial, telefònica i per mitjans electrònics.

La contractista no podrà alterar la composició dels mitjans humans adscrits al compliment del contracte sense l'autorització prèvia, i per escrit, de TECNIO.

El contractista es compromet a mantenir estrictament secret i confidencialitat respecte de qualsevol informació que hagi obtingut o li hagi estat proporcionada per a la realització de l'objecte del contracte, sense que pugui revelar o transmetre-la a tercers, llevat que hi hagi consentiment previ escrit de TECNIO.

L'assessorament es podrà dur a terme des de les oficines de l'empresa adjudicatària, per via telefònica o per correu electrònic. Sens perjudici de l'anterior, TECNIO podrà requerir la realització puntual de reunions presencials, a les quals hauran d'assistir els i les professionals de la contractista designats per a l'execució del contracte.

Per a això l'adjudicatari haurà de disposar d'un horari d'atenció telefònica d'un mínim de vuit hores en horari de matí i tarda de dilluns a divendres (franja horària de 9:00 a 18:00 h).

5. Contingut de les diferents prestacions

En el present apartat es defineixen a títol enunciatiu no limitatiu les diferents tasques que es preveuen necessàries en el marc de cadascuna de les prestacions que queden incloses a l'objecte del contracte:

Direcció de la comunicació, consultoria estratègica i posicionament de marca

- Definició i implantació del Pla de Comunicació segons l'estratègia de Comunicació de l'Associació TECNIO definida a l'ANNEX 1.
- Planificació, lideratge i gestió de la comunicació en base a les activitats planificades amb Direcció.
- Estratègia de comunicació (suport en la implementació i seguiment de l'estratègia) integral digital en web oficial i XXSS.

- Proposta en coordinació amb Direcció, i gestió dels continguts web.
- Activació, publicació i gestió de les XXSS i newsletter.
- Seguiment del full de ruta i el calendari acordat amb reunions de control bi-setmanals amb l'equip de direcció de l'Associació o a qui es delegui.
- Control i avaluació amb elaboració d'un informe de seguiment mensual i trimestral que inclogui els resultats dels indicadors més rellevants de les activitats de comunicació efectuades i la contextualització a nivell global.
- Elaboració d'Informe Anual de propostes de millora i oportunitats.
- Redacció i implementació d'un protocol de comunicació intern i de col·laboració amb tercers validat per Direcció.
- Gestió i avaluació de l'estratègia de posicionament de marca definida a l'ANNEX 1.
- Suport a nivell comunicatiu en la definició de la proposta de valor i serveis de l'Associació pels associats i organitzacions externes.
- Suport a nivell comunicatiu en la definició de l'estratègia i posada en marxa del procés de captació de nous agents TECNIO, noves organitzacions externes i patrocinis per activitats o esdeveniments.
- Gestió i avaluació de l'estratègia i operativa de la base de dades de contactes per realitzar les diferents comunicacions. L'Associació proveirà la base de dades i les eines i plataformes per la gestió i emmagatzematge segur dels contactes seguint el protocol i normativa de protecció de dades vigent. Aquesta tasca haurà d'incloure:
 - o Ordenació i classificació dels diferents contactes actuals per categories.
 - o Segmentació per públics objectius en llistes.

Creació i gestió de continguts corporatius

- Redacció i difusió a través dels canals de comunicació establerts d'articles d'actualitat sobre temàtiques tecnològiques amb experts TECNIO (mínim 10 anuals).
- Elaboració i posteriors actualitzacions d'un follet corporatiu de l'Associació TECNIO que inclogui qui som, què fem, serveis/proposta de valor, qui són i què fan els nostres associats per àmbits industrials/tecnològics, projectes rellevants amb la indústria, spinoffs vinculades a TECNIO, quines són les nostres organitzacions externes amb les que col·laborem.
- Redacció d'un informe anual TECNIO que inclogui tendències tecnològiques, activitats rellevants o col·laboracions realitzades per l'Associació o els seus socis, un petit espai amb informació rellevant de l'activitat efectuada per cada associat (casos d'èxit) i mètriques estadístiques d'impacte de les entitats TECNIO i l'Associació.
- Organització, promoció i producció dels TECNIO Talks on alguna persona rellevant vindrà a parlar sobre tendències en l'àmbit tecnològic o d'actualitat en clau TECNIO. Inclou la gestió i coordinació amb els ponents amb la supervisió de Direcció. Aquesta activitat es realitzaran tant en format presencial com online (streaming video) (6 anuals).

Gestió de les xarxes socials, newsletter i altres canals digitals (Community & Social Media Management)

- Definició de l'estratègia i de la operativa de creixement digital de l'Associació (growth strategy):
 - o Definició dels objectius i indicadors (KPIs) de creixement.
 - o Definició i elaboració de les tècniques de creixement orgànic i viralització.
 - o Definició i execució del Content Plan mensual per XXSS i la web.
 - o Avaluació mensual del rendiment de l'estratègia de creixement i implementació de millores.

- Activació, si s'escau, i manteniment dels comptes oficials de l'Associació TECNIO a X (Twitter) i LinkedIn o altres XXSS que es considerin rellevants. Es requereix de la gestió d'un màxim de 3 XXSS.
- Activació, elaboració i gestió del Newsletter per correu electrònic als diferents tipus de subscriptors (associats, comunitat, ...). S'haurà de definir els diferents tipus de subscriptors amb la Direcció de l'Associació. L'Associació proveirà la plataforma d'enviament d'emails pel newsletter. Es requerirà també:
 - o enviaments de newsletter quinzenals.
 - o gestió d'altres, baixes i incidències dels subscriptors.
- Creació dels continguts i càpsules per XXSS.
 - o 3 publicacions setmanals incloent notícies, entrevistes, visites a socis o partners, convocatòries, acords, ... amb els corresponents links a la pàgina web oficial TECNIO.
- Creació de recursos audiovisuals per XXSS.
- Gestió i interacció amb la comunitat digital dels posts publicats i missatges rebuts.
- Analytics: Informe mensual que inclogui les mètriques de rendiment del Newsletter i les XXSS.

Disseny, gestió i creació de la pàgina i els continguts web

L'Associació TECNIO disposa de la pàgina web "https://TECNIO.org" allotjada a un Gestor de Continguts CMS basat en Wordpress. L'Associació TECNIO proveirà el manteniment de servidors/licències, instal·lació de noves funcionalitats o plugins, i gestió d'actualitzacions de la web a través d'un contracte de serveis amb un proveïdor web. Es requerirà a l'empresa contractant les següents tasques:

- Gestió i policia del bon ús de la web.
- Gestió dels usuaris del gestor de continguts (CMS Wordpress).
- Gestió i control sobre el CMS Wordpress per des-publicar la web en cas de ciberatac web.
- Gestió i creació de noves seccions web, si s'escau.
- Creació de recursos audiovisuals per web.
- Disseny, gestió i pujada de continguts de les diferents pàgines de la web:
 - o Redacció i creació dels continguts en les diferents versions idiomàtiques de la web (català, castellà i anglès).
 - o Disseny i creació de les estructures de les diferents pàgines web seguint les directrius establertes.
 - o Disseny i creació dels elements de marca dels recursos web seguint les directrius establertes.
 - o Gestió de la secció de notícies/blog/actualitat alineat amb els posts de XXSS:
 - Redacció i edició dels continguts textuais.
 - Edició de recursos audiovisuals per web a la secció notícies.
 - Edició de vídeos de les entrevistes amb Associats i altres agents rellevants.
 - o Gestió de la secció de "sobre nosaltres" i els indicadors d'impacte TECNIO.
 - Disseny i actualització de dades de l'organització (Assemblea, Junta, Comissió Delegada i Direcció).
 - Disseny i actualització de dades d'una Infografia interactiva dels indicadors d'impacte TECNIO actualitzada cada 6 mesos.
 - o Gestió de la secció dels serveis i la proposta de valor de l'Associació.
 - o Gestió i actualització del directori i fitxes d'entitats, centres, grups, spinoffs, tecnologies dels agents TECNIO associats.
 - o Gestió i actualització del directori i fitxes d'entitats i partners, Key-Opinion-Leaders (KOLs)/Advisors de l'ecosistema TECNIO.
 - o Gestió de l'agenda d'activitats TECNIO i de l'ecosistema.

- Creació i gestió de la secció de "Projectes Flagship" (casos d'èxit) on apareguin destacats projectes col·laboratius TECNIO-Empresa d'alt impacte.
- Creació i gestió de la secció de "Col·labora amb TECNIO" on hi haurà un taulell on es podran publicar convocatòries tant públiques com privades i sol·licituds de col·laboració recerca-empresa (Empresa busca TECNIO – TECNIO busca Empresa, TECNIO busca TECNIO).
- Creació i gestió de la secció d'Avantatges pels Associats i Comunitat TECNIO.
- Creació i gestió de la secció "Transparència", "Avís Legal i Condicions d'ús", "Política de Privadesa i Cookies".
- Creació i gestió dels diferents formularis i Call-To-Actions (CTAs) de la web.
 - Inclou la resposta de peticions d'informació quan sigui possible o la redirecció cap al responsable pertinent dins de l'Associació TECNIO. Temps de resposta màxim: 48 hores en horari laboral.
- Validació i compliance legal dels continguts i tractament de dades personals amb l'entitat legal que aporti l'Associació.
- Analytics: avaluació mensual dels indicadors (KPIs) web a través d'informes personalitzats de Google Analytics (requereix la configuració de Google Analytics i Google Tag Manager).

Suport en l'organització dels esdeveniments que celebri l'Associació

Anualment es contemplen 2 grans esdeveniments (TECNIO Meeting i Congrés TECNIO) i 6 esdeveniments mitjans (participació al MWC-4YFN, fires sectorials, ...). A partir de les directrius marcades per Direcció, caldrà realitzar les següents tasques:

- Preparació dels continguts del programa i agenda, les temàtiques de les ponències o taules rodones i la gestió dels ponents (identificació, contacte, confirmació i coordinació de la seva participació juntament amb els moderadors).
- Gestió de la definició dels paquets de patrocini d'esdeveniments i el que s'inclou en cada modalitat. No inclou la seva comercialització.
- Preparació i creació de continguts abans, durant i després dels esdeveniments: landings web, entrevistes, càpsules per XXSS, fotografies, vídeos, ...
- Disseny i preparació de les landings web de descripció i registre d'esdeveniments incloent els formularis de registre online (Wordpress, Hubspot, Google/Microsoft Forms, EventBrite, ...). L'Associació proveirà les eines i plataformes per la gestió i emmagatzematge segur dels contactes.
- Publicacions de posts a XXSS LinkedIn, Twitter i altres en directe.
- Planificació i elaboració d'entrevistes a ponents o participants.
- Difusió a XXSS abans, durant i després dels esdeveniments.
- Recursos fotogràfics per posts a través de fotografies "en directe". L'Associació proveirà d'un servei fotogràfic professional, si s'escau, per aquelles activitats que no siguin en directe.
- Disseny i planificació d'arts gràfiques.
- Recursos visuals per web i XXSS.

Gestió de continguts offline

- Disseny i gestió de materials de comunicació en format físic (cartelleria, roll-ups, photocalls, fons de pantalla, follets informatius, informes i altra merchandising). L'Associació TECNIO proveirà la impressió i producció física de materials.

Per raons operatives i d'evolució del projecte, durant l'execució del contracte alguna d'aquestes tasques o activitats podria modificar-se per alguna altra que suposi una

mateixa intensitat o càrrega de treball a nivell de recursos. L'Associació ho comunicarà a l'empresa amb 30 dies d'antelació.

6. Desenvolupament dels treballs.

En el marc de l'execució del present contracte de serveis de comunicació, el contractista acabarà portant a la pràctica un element fonamental per a l'activitat de l'Associació com és la projecció i difusió externa de la seva imatge i de les seves accions.

Donada la rellevància d'aquest fet a nivell institucional i corporatiu, serà necessari que abans de dur a terme qualsevol actuació externa el contractista compti amb l'acceptació i autorització del responsable del contracte, qui tindrà la potestat d'autoritzar expressament la difusió de contingut sense la seva autorització. D'aquesta manera, tot allò que no compti amb l'autorització del responsable del contracte que designi TECNIO no podrà ser objecte de difusió o publicació.

En aquest sentit, per les diferents actuacions a realitzar en el marc del contracte, TECNIO i el contractista consensuaran, a proposta del contractista, l'estratègia i concepció del producte corporatiu, per tal de definir, organitzar, estructurar i coordinar les actuacions a desenvolupar.

De forma consensuada, i també a proposta del contractista es definiran el guió i redacció de continguts que s'adaptin als objectius comunicatius de l'entitat i del producte que s'estigui projectant, així com les necessitats artístiques i de disseny gràfic que presentin les actuacions.

Es celebraran trobades presencials i/o virtuals en la periodicitat que determini TECNIO entre els tècnics i responsables de l'Associació i els de l'empresa contractista, siguin periòdics o discrecionals. Previsiblement a l'inici del període de prestació del servei hagin de celebrar-se reunions presencials i/o virtuals síncrones amb més freqüència.

En el desenvolupament dels treballs el contractista resta obligat a: 1) posar a disposició de l'execució del contracte els mitjans necessaris (tecnologia, programari, recursos humans...) amb la finalitat d'obtenir la millor gestió i optimització del servei, 2) complir amb els terminis establerts per cada tipus d'actuació, i 3) seguir i complir amb les indicacions d'estil que determini TECNIO, per tal de poder assegurar la correcta aplicació de la imatge i marca de l'Associació.

7. Mitjans personals destinats a la prestació del servei objecte del contracte

7.1. Equip mínim a disposar per l'empresa contractista

Atenent al volum de tasques i a la seva previsible acumulació, i atenent a l'especificitat de les mateixes, el contractista haurà d'adscriure a l'execució del contracte un equip professional configurat pels següents perfils:

- 1 expert/a en estratègia i comunicació, que haurà d'assumir les tasques de direcció de comunicació.
- 1 expert/a en màrqueting digital i XXSS (Social Media & Digital Marketing Manager) per a gestionar l'estratègia de creixement digital i la comunicació online.

- 1 creador/a de continguts i gestió de la comunitat (Content Creator & Community Manager) per a la resolució dels conceptes, els missatges i els post web i de XXSS.
- 1 dissenyador/a gràfic i web creatiu, resolutiu i efectiu per fer front a la producció de les peces gràfiques i disseny web.

L'empresa adjudicatària assumeix l'obligació de contractar el personal i els professionals per a dur a terme els serveis objecte del contracte.

El contractista és responsable del treball realitzat pels seus treballadors, executarà el contracte a risc i ventura seu i estarà obligat a indemnitzar de tots els danys i perjudicis que es causin a tercers com a conseqüència de les operacions que requereixin l'execució del contracte.

7.2. Selecció i organització del personal a adscriure

Correspon exclusivament a l'empresa adjudicatària la selecció de personal que, reunint els requisits de titulació i experiència exigits si s'escau en els Plecs, formarà part de l'equip de treball adscrit a l'execució del contracte, sens perjudici de la facultat de verificació per part del responsable del contracte del compliment d'aquests requisits.

La contractació del personal es regirà per la normativa vigent i d'acord amb la modalitat que aquesta estableixi. La contractació per part de l'Adjudicatari del personal necessari per a l'exercici i desenvolupament del servei objecte d'aquest document no confereix a aquests treballadors la condició de personal de TECNIO ni crea cap relació d'ocupació de dependència respecte de l'Associació. La seva situació i retribució es regiran per la legislació laboral i a càrrec exclusiu de l'Adjudicatari.

L'empresa adjudicatària procurarà que existeixi estabilitat a l'equip de treball, i que les variacions en la seva composició siguin puntuals i obeeixin a raons justificades, en ordre a no alterar el bon funcionament del servei, informant en tot moment a l'entitat contractant.

L'empresa adjudicatària assumeix l'obligació d'exercir de forma real, efectiva i contínua, sobre el personal integrant de l'equip de treball encarregat de l'execució del contracte, el poder de direcció inherent a l'empresari. En particular, assumirà la negociació i pagament de salaris, la concessió de permisos, llicències i vacances, les substitucions dels treballadors en cas de baixa o absència, les obligacions legals en matèria de Seguretat Social, inclòs l'abonament de cotitzacions i el pagament de prestacions, quan procedeixi, les obligacions legals en matèria de prevenció de riscos laborals, l'exercici de potestat disciplinària, així com aquells drets i obligacions que se'n derivin de la relació contractual entre treballador i empresari.

7.3. Substitució de personal a adscriure a instància de TECNIO

L'adjudicatari haurà de garantir la continuïtat de l'equip durant tot el termini d'execució del servei. Qualsevol canvi en els integrants de l'equip haurà d'ésser autoritzat prèviament per TECNIO, que es concedirà sempre i quan el/la nou/va integrant de l'equip compleixi els requisits competencials i de formació previstos en el present plec.

TECNIO es reserva el dret a exigir el canvi de qualsevol membre de l'equip que no compleixi amb els requisits professionals o competencials d'aquest plec, o que no presti el servei de forma correcta enfront la ciutadania. Aquesta substitució l'haurà



de realitzar l'empresa en un termini màxim de 15 dies hàbils a comptar des del moment en què TECNIO comuniqui la necessitat del canvi.

8 Seguiment del contracte

Per part de TECNIO es designarà una persona responsable del contracte que tindrà conferides les tasques que s'identifiquen al plec de clàusules administratives, fonamentalment la de realitzar la inspecció del servei i la de dictar instruccions a l'empresa contractista envers la forma de prestar el servei. Aquesta persona podrà delegar en altres persones de l'Associació les tasques d'inspecció i seguiment del servei.

Per part del contractista es designarà un responsable del servei, que serà qui mantindrà la interlocució amb el responsable del contracte de TECNIO.

Amb la periodicitat que s'estableixi de mutu acord, i com a mínim 1 vegada al mes, el responsable interlocutor del contracte TECNIO i el del contractista, realitzaran una reunió per tal de fer un seguiment de la prestació del servei i analitzaran les incidències que hagin pogut manifestar-se o advertir-se en el desenvolupament del servei, establiran les mesures correctores necessaris per minimitzar les incidències que hagin pogut sorgir en el dia a dia i avaluaran la prestació del servei objecte del contracte.

Del contingut d'aquestes reunions i, dels acords que s'hi prenguin, a petició d'una de les parts, se'n podrà deixar constància en un document a signar per ambdues parts i que podrà servir també com a certificació dels treballs efectuats als efectes de l'expedient de contractació i com a justificació prèvia al pagament acordat en el contracte.

9 Confidencialitat i protecció de dades

El contractista queda expressament obligat a complir amb la normativa vigent sobre protecció de dades de caràcter personal, mantenint absoluta confidencialitat i reserva sobre qualsevol dada que pogués conèixer amb ocasió del compliment del contracte, especialment les de caràcter personal, que no podrà copiar o utilitzar amb finalitat diferent a la que figura en el present plec, ni cedir a terceres persones. Les dades en qüestió hauran d'ésser eliminades una vegada s'extingeixi la relació contractual a la que es refereix el present plec.

A Barcelona, a la data de la signatura.

Manuel Palacin
Director Associació TECNIO



ANNEX 1



DOCUMENT ESTRATÈGIC DE COMUNICACIÓ

Febrer 2026

tecnio
Associació

ÍNDEX

1. Objectiu del document	2
2. Estratègia global de l'Associació	2
3. Objectius polítics i institucionals	3
3.1 Objectius polítics prioritaris	3
3.2 Entorn polític i institucional	3
4. Posicionament comunicatiu de l'Associació	4
4.1 Què volem transmetre	4
5. Relat estratègic	4
6. Intel·ligència i coneixement dels associats	4
7. Públics estratègics	5
7.1. Públics interns	5
a. Socis: Agents TECNIO	5
7.2. Públics externs	6
a. Públic polític i institucional	6
b. Empreses i entitats empresarials	6
c. Societat	7
8. Relació amb el sector empresarial	7
9.1 Comunicació externa	7
9.2 Comunicació interna	9
10. Definició dels objectius estratègics de comunicació. KPIs objectiu.	10
10.1. KPIs objectiu	12
11. Relació dels actius estratègics amb els objectius estratègics de comunicació	12
12. Calendarització de les propostes	15

1. Objectiu del document

Aquest document té com a objectiu definir el **marc estratègic de comunicació de l'Associació TECNIO per a l'any 2026**, en coherència amb l'estratègia global, els objectius polítics i institucionals i el posicionament que es vol consolidar com a Associació.

El document estableix:

- Els **principis i prioritats estratègiques** que han de guiar tota l'activitat comunicativa
- Els **públics clau**, els **actius estructurals** i el **relat estratègic** de TECNIO
- Els **objectius estratègics de comunicació**

Així mateix, aquest document actua com a **document de referència** per a l'equip intern i l'agència de comunicació, assegurant una actuació alineada i mesurable al llarg de tot l'any.

2. Estratègia global de l'Associació

L'estratègia de comunicació de TECNIO per al 2026 s'emmarca en l'estratègia global de l'Associació i en el context polític i institucional actual, amb l'objectiu de **consolidar el model TECNIO com un instrument clau en la transferència de coneixement**.

La comunicació no ha de funcionar únicament com a eina de visibilitat, sinó com a **palanca estratègica** per:

- Reforçar el reconeixement institucional del model
- Legitimar el seu impacte econòmic i social
- Generar aliances polítiques i empresarials que garanteixin la seva sostenibilitat.

Aquesta estratègia s'ha de desenvolupar amb una **agenda clara**, evitant una comunicació reactiva i situant TECNIO com un actor amb veu i relat propis.

3. Objectius polítics i institucionals

3.1 Objectius polítics prioritaris

L'objectiu polític central per al 2026 és **assegurar el reconeixement i la consolidació estructural del model TECNIO** mitjançant:

- La incorporació del **reconeixement del model TECNIO com a instrument i marca de govern** dins del **Pla Estratègic TECNIO**.

- L'obtenció d'una **partida pressupostària específica i estructural**.
- L'impuls d'una **Llei d'Acompanyament del pressupost** que formalitzi el model.

3.2 Entorn polític i institucional

La comunicació haurà de tenir en compte i treballar activament els diferents entorns institucionals:

- **Departament de Recerca i Universitats (DREU)**
 - Seguiment del Pla Estratègic TECNIO i del Pla Complementari de Transferència.
 - Posicionament del model TECNIO en clau estatal.
- **Departament d'Empresa i Treball (DEMT)**
 - Relació periòdica amb la Secretaria corresponent.
 - Activació de DEMT com a aliat estratègic del model.
- **Presidència i Economia**
 - Gestió de relacions institucionals clau.
 - Preparació de discursos, compareixences i altres materials de posicionament.
- **Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació (DARPA)**
 - Continuar treballant i aprofundint la relació ja existent amb el DARPA.

La comunicació haurà de donar suport a aquestes relacions amb **discurs, dades i relats sòlids**, alineats amb els objectius polítics definits.

4. Posicionament comunicatiu de l'Associació

4.1 Què volem transmetre

L'Associació TECNIO vol transmetre de manera clara i coherent els tres grans pilars de posicionament:

a. MODEL D'ÈXIT

TECNIO és un model de transferència de coneixement amb més de 25 anys de trajectòria, avalat per indicadors i resultats contrastats.

b. RESULTATS

TECNIO treballa per i amb les empreses, per a innovar productes i processos mitjançant tecnologia de base científica i demostrable a través de casos d'èxit TECNIO-empresa.

c. COMUNITAT OBERTA

TECNIO és una comunitat oberta: qualsevol agent que compleixi els indicadors pot formar-ne part, i qualsevol empresa o entitat pot col·laborar-hi.

Aquests tres pilars han de servir com a **eix vertebrador de tota la comunicació**.

5. Relat estratègic

El relat de TECNIO ha de reforçar la idea que:

- El model funciona.
- El model i l'Associació generen impacte sobre el teixit empresarial i la recerca de Catalunya.
- El model és clau per al futur econòmic del país.

La comunicació haurà d'**evitar missatges genèrics** i apostar per **relats basats en evidències**, dades i exemples concrets, adaptats als diferents públics. De la mateixa forma, s'haurà de construir sempre tenint presents els 3 pilars comunicatius esmentats a l'apartat anterior i assegurant que qualsevol comunicat per part de l'Associació estigui sempre alineat, com a mínim, amb un d'aquests tres eixos.

6. Intel·ligència i coneixement dels associats

És prioritari establir un **procés continu d'intel·ligència** que permeti:

- Recopilar informació dels associats amb el mínim esforç possible i crear un canal de comunicació constant amb els associats per reforçar el sentiment de pertinença
- Mantenir les bases de dades actualitzades
- Crear un canal de comunicació constant i eficaç amb els associats i l'entorn.

Elements clau:

- **Protocol de benvinguda:**
 - **Tool kit** de benvinguda que inclogui els materials necessaris des del moment que algú sol·licita associar-se.
 - Benvinguda des de Comunicació, i publicacions de presentació a LinkedIn
- **Procés de recopilació d'informació** dels nous associats (formulari estructurat i que registri tota la informació necessària dels socis per omplir les fitxes TECNIO).

- **Activació automàtica de subprocessos:** actualització de la web, actualització de les BBDD, actualització de formularis.

7. Públics estratègics

7.1. Públics interns

Els públics interns són aquells que **formen part de l'ecosistema TECNIO** i amb els quals l'Associació té una relació directa, estructural i continuada. La comunicació amb aquests públics té com a objectiu principal **reforçar el sentiment de pertinença, la comprensió del model i la proposta de valor de l'Associació.**

a. Socis: Agents TECNIO

- **Inclou:**
 - Grups i centres TECNIO acreditats.
 - Direccions i equips dels agents.
- **Rol estratègic**
 - Són la base del model TECNIO.
 - Legitimen el relat d'èxit i els resultats del sistema.
 - Actuen com a prescriptors del model davant empreses i institucions.
- **Objectius de comunicació**
 - Reforçar el sentiment de comunitat i pertinença.
 - Tangibilitzar el valor de formar part de TECNIO (visibilitat, oportunitats, posicionament).
 - Facilitar canals clars d'informació i retorn.

b. Institucions i entorn acadèmic-científic

- **Inclou:**
 - Universitats.
 - Centres de recerca.
- **Institucions de l'ecosistema científic.**
- **Rol estratègic**
 - Aporten legitimitat institucional i científica.
 - Són clau en la governança i sostenibilitat del model.
 - Connecten TECNIO amb polítiques de recerca i innovació.
- **Objectius de comunicació**
 - Alinear el relat institucional.
 - Reforçar la percepció de TECNIO com a instrument útil per al sistema. Facilitar la col·laboració i el reconeixement mutu.

7.2. Públics externs

Els públics externs són aquells que **no formen part directament de l'Associació**, però tenen capacitat d'influència, decisió o prescripció sobre el model TECNIO i el seu futur.

a. Públic polític i institucional

- **Inclou:**

- Parlamentaris i grups polítics.
- Departaments de la Generalitat (DREU, DEMA, Economia, Presidència, etc.).
- Altres institucions públiques rellevants.

- **Rol estratègic**

- Decisors clau en finançament, regulació i reconeixement del model.
- Condicionen el marc normatiu i pressupostari.

- **Objectius de comunicació**

- Posicionar TECNIO com a instrument i marca de govern.
- Legitimitzar la necessitat de finançament estructural.
- Traslladar impacte, resultats i retorn públic del model.

b. Empreses i entitats empresarials

- **Inclou:**

- Empreses (especialment industrials i PIMES).
- Clústers sectorials.
Cambres de comerç.
- Organitzacions empresarials (Foment, PIMEC, Cecot, FemCAT).

- **Rol estratègic**

- Beneficiaris directes del model de transferència.
- Actors clau per demostrar impacte econòmic real.
Prescriptors del valor de TECNIO.

- **Objectius de comunicació**

- Donar a conèixer les capacitats TECNIO.
Posicionar TECNIO com a soci estratègic d'innovació.
- Generar oportunitats de col·laboració i projectes.

c. Societat

- **Inclou:**

- Opinió pública.
- Mitjans de comunicació.
Ecosistema d'innovació ampli.

- **Rol estratègic**

- Genera context, reputació i legitimitat social.
- Influència indirecta sobre decisors polítics.

- **Objectius de comunicació**

- Explicar el valor social del model TECNIO.

- Reforçar la percepció de retorn públic de la inversió.
- Posicionar TECNIO com a element clau del sistema d'innovació del país.

8. Relació amb el sector empresarial

Objectius principals:

- Reprendre i reforçar la relació amb clústers.
- Explorar PIMES a través de cambres.
- Consolidar relacions amb p.e. Foment, PIMEC, Cecot i FemCAT.
Dinamitzar workshops sectorials amb ACCIÓ.

Aquestes accions han de posicionar TECNIO com a **agent actiu i rellevant per al teixit empresarial**.

9. ACTIUS ESTRATÈGICS

Aquests actius es consideren **estructurals i no negociables**.

9.1 Comunicació externa

- **Congrés TECNIO**
 - Espai de visibilitat del model TECNIO.
 - Punt de trobada amb l'ecosistema (institucional, empresarial, recerca).
 - Requereix un pla de continguts específic i diferencial.
- **4YFN**
 - Espai clau per posicionar TECNIO dins l'ecosistema d'innovació i transferència de coneixement a escala global.
Permet connectar amb empreses, inversors, institucions i altres startups o spinoffs. Ens ajuda a posicionar i consolidar el relat TECNIO com a model competitiu.
- **Esdeveniments corporatius (sessions informatives, sessions amb ACCIÓ, workshops...)**
 - Poden esdevenir espais clau per posicionar TECNIO dins l'ecosistema d'innovació i transferència, demostrant la seva competitivitat en sectors concrets. Aquestes trobades també serveixen com a punt de connexió amb actors d'importància (empreses, startups, polítics, etc.). En formar-hi part de l'organització, ens dona l'oportunitat de poder plasmar una presència forta durant l'esdeveniment i contribuir a la legitimació tant del model TECNIO com de l'Associació.

- **Spring Meeting**
 - Espai de connexió amb els agents TECNIO.
 - Reforça el sentiment de pertinença. Moment de potenciar el relat TECNIO.
 - Complementa el Congrés amb una lògica menys institucional amb un caire més desestressat.

- **Informe anual**
 - Document clau per a institucions, socis i stakeholders.
 - Serveix de base per a justificacions, memòria i revisió del relat anual.
 - Es nodreix dels reportings trimestrals.

- **Casos d'èxit TECNIO-Empresa**
 - Actiu estratègic que serveix per a demostrar l'aportació de valor que fa l'Associació i aportar-nos credibilitat. A més, ens ajuden a alimentar web i xarxes socials.

- **Comunicació corporativa**
 - Materials corporatius (cartelleria, plans de comunicació d'esdeveniments,etc.)
 - Comunicacions d'email marketing (enviaments externs)
 - Desenvolupament de dossiers sectorials (format PPTX).
 - Estructurar la relació amb els clústers prioritaris i les empreses que hi pertanyen.
 - Web corporativa
 - Articles, fitxes i notícies que serveixen per a donar visibilitat i transmetre els missatges clau de l'Associació tant a públics interns com externs.
 - Milliores tècniques (cercador semàntic, actualització d'apartats i posts, etc.).
 - Publicacions a les XXSS
 - LinkedIn
 - Twitter (per actes en directe)
 - Bluesky

- **Memòria anual**
 - Document institucional de rendició de comptes i seguiment de l'estratègia de comunicació. Recull de manera estructurada l'activitat, els resultats i l'impacte de l'Associació TECNIO durant l'any. Es nodreix del treball realitzat al llarg de l'any i complementa l'informe anual amb una visió més global i institucional.

Serveix com a eina de transparència davant institucions, socis i altres stakeholders. També serveix com a suport per a la justificació de decisions.

9.2 Comunicació interna

- **Newsletter mensual-quinzenal**
 - Canal directe amb socis i l'entorn.
 - Permet visibilitzar activitat, posicionament i agenda.
 - Funciona com a eix vertebrador de la comunicació regular.
 - Segmentar les BBDD perquè, a l'hora de fer els enviaments, puguem mesurar els impactes a cadascun dels segments (impacte entre els socis, assemblea, junta, empreses, associacions empresarials, clusters...).
- **Enviament d'actes a la Junta directiva**
- **Comunicacions d'email marketing (enviaments interns)**
- **Informe anual de l'Associació.**
- **Memòria anual**

10. Definició dels objectius estratègics de comunicació. KPIs objectiu.

Àmbit estratègic	Objectiu estratègic	KPIs	Públic principal
Posicionament institucional	Reforçar el posicionament institucional de TECNIO com a actor clau en l'ecosistema de transferència de coneixement	<p>-Nº de visites/reunions amb parlamentaris/Govern/agents empresarials.</p> <p>-Nº d'interaccions pròpies (posts, notícies, articles i entrevistes on apareix TECNIO)</p> <p>-Nº d'interaccions externes (posts, engagement, notícies, articles i entrevistes on apareix TECNIO)</p> <p>-Suport en l'elaboració del discurs de la compareixença.</p> <p>-Difusió de la proposta estratègica del model TECNIO al Govern (un cop acceptada).</p>	<p>Àmbit polític i Govern</p> <p>Empreses i associacions empresarials</p> <p>Junta Directiva TECNIO</p>
Reputació de marca	Potenciar la reputació de la marca en totes les accions i esdeveniments corporatius i a través dels seus portaveus (congressos, workshops i àmbit digital – LinkedIn)	<p>-Nº d'interaccions externes (posts, engagement, notícies, articles i entrevistes on apareix TECNIO)</p> <p>-Nº de interaccions dels portaveus (P.Ex: conviden al President al Parlament)</p>	<p>Àmbit polític i Govern</p> <p>Empreses i entitats empresarials</p> <p>Societat</p>
Visibilitat i notorietat	Incrementar la visibilitat de l'Associació i la seva activitat vers els seus públics d'interès (interns i externs), tant en l'àmbit digital com off-line	<p>-Nº d'interaccions pròpies (posts, notícies, articles i entrevistes on apareix TECNIO)</p> <p>-Nº d'interaccions externes (posts, engagement, notícies, articles i entrevistes on apareix TECNIO)</p> <p>-Nº d'impressions (tant en digital com en físic) de peces amb la marca TECNIO.</p>	Públic general qualificat

		-Nº de mencions escrites on surt la paraula TECNIO.	
Comunitat i pertinença	Reforçar el compromís i el sentiment de pertinença entre els socis sota la marca TECNIO	<p>-Nº d'assistents i % d'assistents TECNIO als esdeveniments</p> <p>-Nº de casos d'èxit</p> <p>-Nº de correus electrònics per part dels socis</p> <p>-Taxa d'obertura dels enviaments de Hubspot específics als socis.</p> <p>-Tots els socis han estat mencionats almenys un cop en els continguts TECNIO (definir categories de visibilitat) .</p>	Socis TECNIO
Relació amb sector empresarial	Fomentar el coneixement de l'Associació vers el públic empresarial i el públic polític	<p>-Nº d'empreses assistents als esdeveniments TECNIO</p> <p>-Nº d'empreses associades als casos d'èxit</p> <p>-Interaccions amb clústers i associacions empresarials (relació amb cambres, clústers agro, etc.)</p> <p>-Actualització trimestral de signatures del manifest.</p>	Empreses i associacions empresarials

Relació amb mitjans	Traçar una estratègia conjunta amb l'equip de premsa	-Nº de publicacions (entrevistes, articles, notícies...) -Nº d'interaccions dels portaveus i/o agents TECNIO (p.Ex: davant una polèmica, convoquen al president per parlar-hi)	Mitjans de comunicació
Governança i processos	Millorar els processos interns, protocols i sistemes de reporting	-Nº d'informes (mensuals, trimestral i anual. Informes específics d'esdeveniments puntuals.) -Elaboració de la memòria anual -Manteniment i actualització de la web	Equip intern / comunicació externa

10.1. KPIs objectiu

Per a cada KPI de cada objectiu s'ha de marcar un valor objectiu que volem perseguir durant el nou any i que asseguri la **millora i creixement sostenibles** respecte l'assolit l'any anterior. Per tal de monitoritzar com avancen aquests indicadors, s'haurà de crear un excel de seguiment de les KPIs i anar-lo omplint mes a mes, el que ajudarà a omplir els informes mensuals, trimestrals i, finalment, l'anual.

11. Relació dels actius estratègics amb els objectius estratègics de comunicació

La taula següent mostra la relació entre els objectius estratègics de comunicació i els actius estratègics definits per a TECNIO. Es pot observar com **la majoria d'actius contribueixen simultàniament a diversos objectius**. Aquest fet és el resultat d'un plantejament estratègic coherent, que ha resultat en el plantejament d'uns actius estratègics concebuts com a **eines de comunicació transversals** capaces d'activar diferents pilars estratègics alhora.

Aquesta alineació múltiple és un indicador de **maduresa del model comunicatiu**, ja que garanteix que els esforços es concentren en actius amb un retorn estratègic, evitant dispersió i assegurant **coherència** entre el què es fa i els objectius que es volen assolir. En altres paraules, aquesta relació entre objectius i actius estratègics demostra que l'estratègia comunicativa de TECNIO és **robusta**.

Àmbit estratègic	Objectiu estratègic	Actiu estratègic
Posicionament institucional	Reforçar el posicionament institucional de TECNIO com a actor clau en l'ecosistema de transferència de coneixement	<ul style="list-style-type: none"> - Congrés TECNIO - 4YFN -Esdeveniments corporatius -Spring meeting -Casos d'èxit TECNIO-Empresa -Comunicació corporativa
Reputació de marca	Potenciar la reputació de la marca en totes les accions i esdeveniments corporatius i a través dels seus portaveus (congressos, workshops i àmbit digital – LinkedIn)	<ul style="list-style-type: none"> - Congrés TECNIO - 4YFN -Esdeveniments corporatius -Spring meeting -Casos d'èxit TECNIO-Empresa -Comunicació corporativa
Visibilitat i notorietat	Incrementar la visibilitat de l'Associació i la seva activitat vers els seus públics d'interès (interns i externs), tant en l'àmbit digital com off-line	<ul style="list-style-type: none"> - Congrés TECNIO - 4YFN -Esdeveniments corporatius -Spring meeting -Casos d'èxit TECNIO-Empresa -Comunicació corporativa

Comunitat i pertinença	Reforçar el compromís i el sentiment de pertinença entre els socis sota la marca TECNIO	<ul style="list-style-type: none"> - Congrés TECNIO - 4YFN -Esdeveniments corporatius -Spring meeting -Casos d'èxit TECNIO-Empresa -Comunicació corporativa -Enviament d'informació institucional
Relació amb sector empresarial	Fomentar el coneixement de l'Associació vers el públic empresarial i el públic polític	<ul style="list-style-type: none"> - Congrés TECNIO - 4YFN (exposició spin-offs TECNIO) -Esdeveniments corporatius -Spring meeting -Casos d'èxit TECNIO-Empresa -Comunicació corporativa
Relació amb mitjans	Traçar una estratègia conjunta amb l'equip de premsa	<ul style="list-style-type: none"> - Congrés TECNIO - 4YFN -Esdeveniments corporatius -Spring meeting -Casos d'èxit TECNIO-Empresa -Comunicació corporativa
Governança i processos	Millorar els processos interns, protocols i sistemes de reporting	<ul style="list-style-type: none"> -Informe anual -Memòria anual

12. Calendarització de les propostes

Acció / Actiu estratègic (nom exacte)	Objectius estratègics als quals contribueix (nom exacte)	Freqüència	Moment orientatiu 2026	Observacions clau
4YFN	Posicionament institucional de TECNIO Reputació de marca TECNIO Visibilitat global de l'activitat TECNIO Vinculació i sentiment de pertinença dels socis Coneixement de TECNIO en empreses i polítics Estratègia coordinada amb premsa	Anual	Març (04/03/2026)	Acció clau de posicionament institucional i empresarial.
Spring meeting	Posicionament institucional de TECNIO Reputació de marca TECNIO Visibilitat global de l'activitat TECNIO Vinculació i sentiment de pertinença dels socis Coneixement de TECNIO en empreses i polítics Estratègia coordinada amb premsa	Anual	Finals de Maig	-

Congrés TECNIO	Posicionament institucional de TECNIO Reputació de marca TECNIO Visibilitat global de l'activitat TECNIO Vinculació i sentiment de pertinença dels socis Coneixement de TECNIO en empreses i polítics Estratègia coordinada amb premsa	Anual	Novembre	Principal actiu de marca i comunitat.
Esdeveniments corporatius	Posicionament institucional de TECNIO Reputació de marca TECNIO Visibilitat global de l'activitat TECNIO Vinculació i sentiment de pertinença dels socis Coneixement de TECNIO en empreses i polítics Estratègia coordinada amb premsa	2 anuals (aprox.)	Sense data fixa	A definir segons oportunitats institucionals/sectorials.
Casos d'èxit TECNIO-Empresa	Posicionament institucional de TECNIO Reputació de marca TECNIO Visibilitat global de l'activitat TECNIO Vinculació i sentiment de pertinença dels socis Coneixement de TECNIO en empreses i polítics Estratègia coordinada amb premsa	Continu	Tot l'any	Peça clau de relat de resultats i impacte. S'han d'anar treballant durant l'any.

Comunicació corporativa	Posicionament institucional de TECNIO Reputació de marca TECNIO Visibilitat global de l'activitat TECNIO Vinculació i sentiment de pertinença dels socis Coneixement de TECNIO en empreses i polítics Estratègia coordinada amb premsa	Continu	Tot l'any	Paraigua de tot el sistema comunicatiu.
Enviament d'informació institucional	Vinculació i sentiment de pertinença dels socis	2 anuals	Després de cada Junta Directiva	-
Informe anual	Optimització de processos i reporting	Anual	Desembre	Base per la memòria i justificació institucional.
Memòria anual	Optimització de processos i reporting	Anual	Desembre	Document de tancament i rendició de comptes de l'any.

tecnio
Associació

*Time to
Transfer*

Informe de posicionament estratègic de marca

Amb el suport:



Índex

1. Punt de partida **3**

2. Estratègia i posicionament de marca **7**

- Definició del propòsit
- Arquetip de marca
- Missió, visió i valors
- Targets
- Offerings
- Relat i storytelling

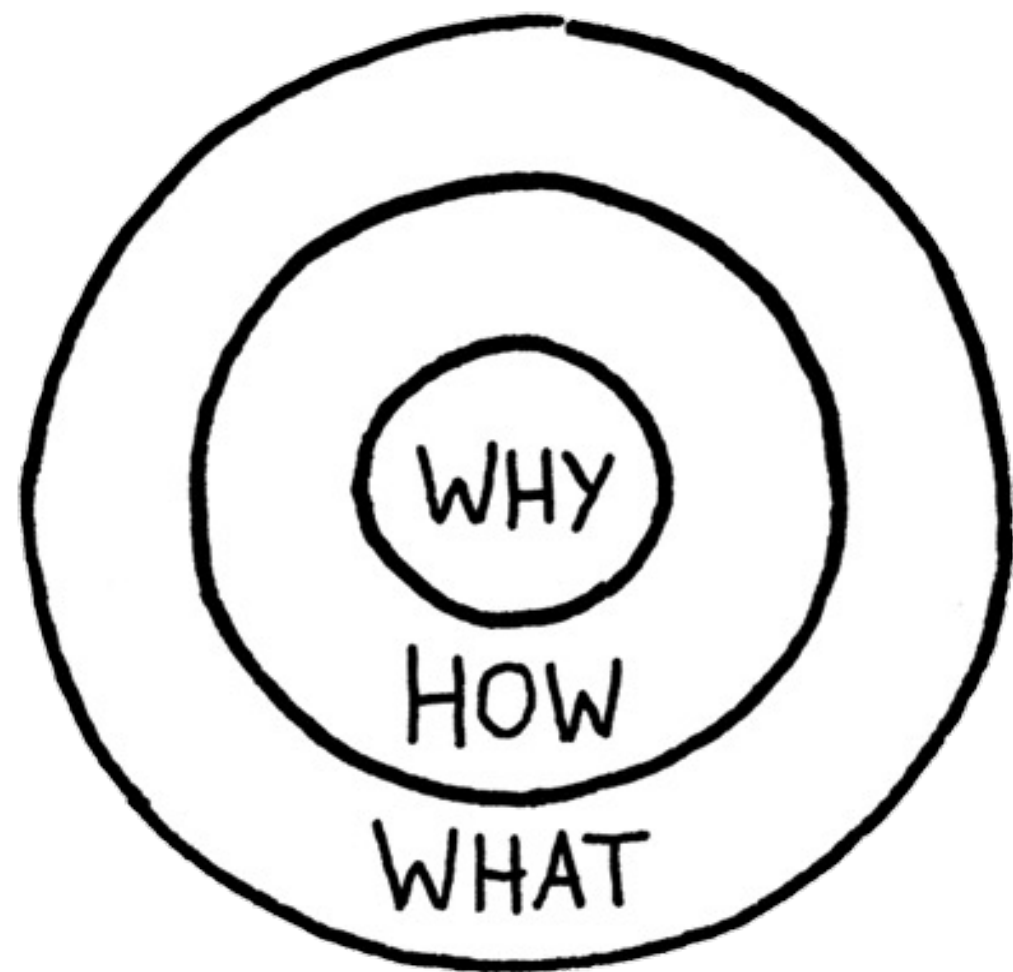
Punt de partida

- > L'Associació TECNIO té la necessitat de **definir i impulsar la seva imatge de marca i disposar d'eines de comunicació** per posicionar-se davant dels seus associats i envers les empreses, les entitats i les institucions del país, i del món.
- > Aquest document assenta les **bases del posicionament estratègic de marca** de l'Associació TECNIO per definir amb claredat com és i com s'articula l'estratègia en termes de màrqueting i comunicació.

Estratègia i posicionament de marca

Golden Circle és un model que ens serveix per definir el propòsit de la marca:

la marca és la representació d'una creença, de l'essència, d'allò que tenim a l'imaginari.



Why?

Impulsem els agents TECNIO en els seus processos de transferència de tecnologia i coneixement vers l'empresa i la societat.

How?

Donem suport als agents TECNIO sent una sola veu, assegurant la qualitat, fomentant l'Open Innovation i contribuint a la transferència de talent per a les empreses.

What?

Visibilitzem els agents TECNIO potenciant el seu talent.

Fomentem la connexió Universitat / Centres de Recerca/ empresa

Interlocutem amb l'administració i creem estructures que fomenten la transferència de coneixement.

Tenim visió de futur.

Propòsit de marca

- > **L'Associació TECNIO impulsa un model d'excel·lència de la transferència dels resultats de la recerca a l'empresa.**

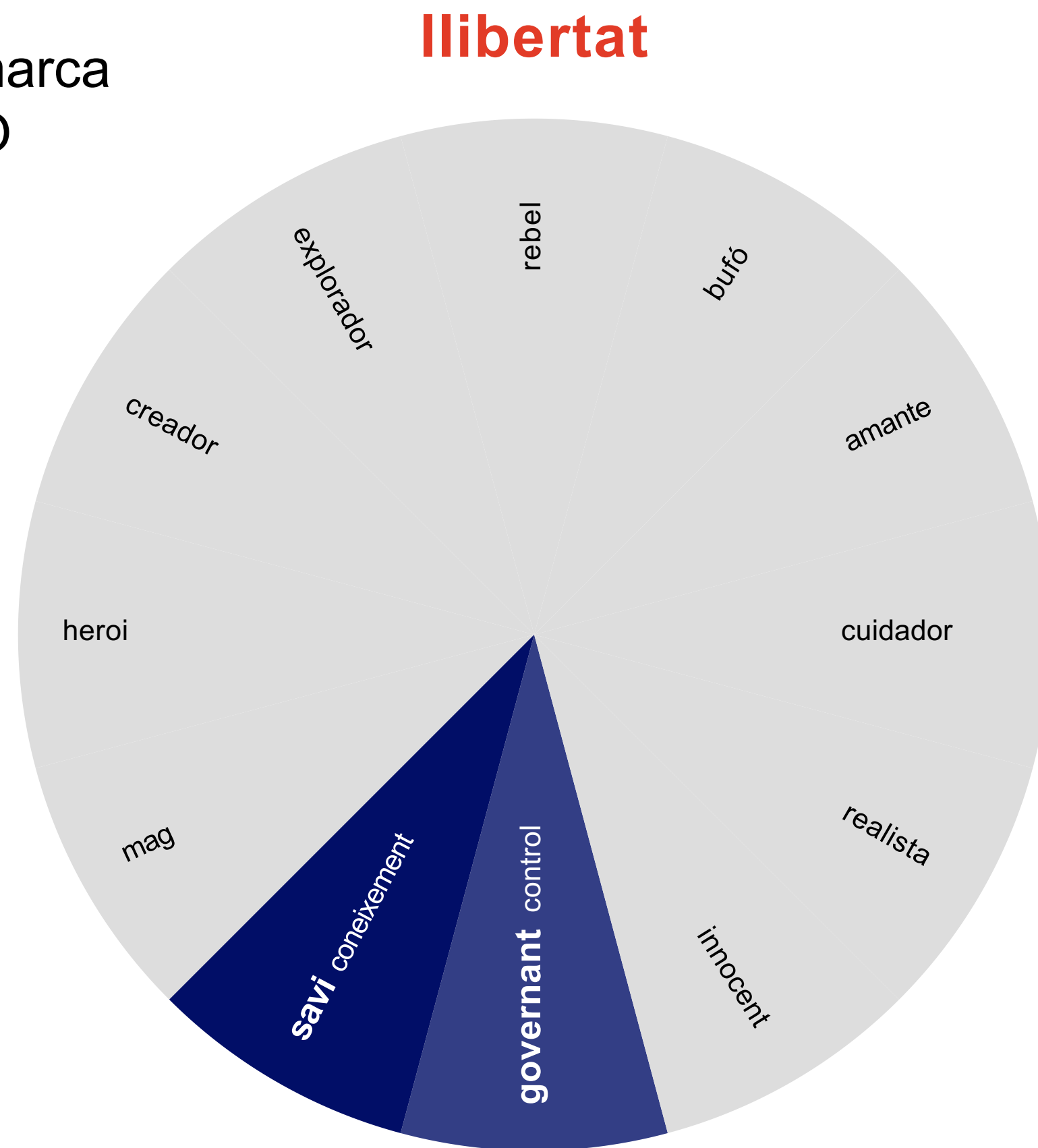
L'objectiu és millorar la **competitivitat i la innovació** de les empreses, en benefici de la societat.

Arquetip de la marca

L'arquetip primari de marca per l'Associació TECNIO és el **governant**

L'arquetip secundari el **savi**.

ego
*la individualitat,
la distinció*



control

*el domini,
el control, el lideratge*

social

*el grup, la societat
les normes, la pertinència*

L'arquetip primari

El governant

*Té el control de la situació, assumeix responsabilitats, lidera.
Ens permet decidir, actuar des del lideratge perquè domina l'entorn i la situació.*

L'arquetip secundari

El savi

Ens reta permanentment a sortir de la nostra zona de confort, a no deixar-nos atrapar pel que és quotidià i sobretot ens impulsa a descobrir nous horitzons.

Missió

- > Aportar valor afegit als agents TECNIO agrupant-los i impulsant-los per fer visible la transferència d'innovació i coneixement cap a la societat.**

Missió de l'associació en els estatuts:

Impulsar els grups i centres TECNIO com a instrument de connexió dels grups i centres de recerca amb acreditació TECNIO i les entitats que els acullen amb el món empresarial i l'administració, per a enfortir i fer visible la transferència de coneixement cap a la societat.

- > Obtenir el reconeixement i la visibilitat que incentiva a les empreses que volen innovar a col·laborar amb agents TECNIO.**

	ASSOCIACIÓ TECNIO
valors <i>què ens mou</i>	Reconeixement Defensa d'interessos comuns Professionalitat i l'excel·lència Creació de valor afegit Visibilització i retenció de talent
personalitat <i>com ens comportem</i>	Responsables Intel·ligents Seriosos Exigents Compromesos

	ASSOCIACIÓ TECNIO
beneficis racionals <i>què oferim</i>	Lideratge Unitat Seguretat Expertesa Garantia
beneficis emocionals <i>com se senten els nostres associats</i>	Segurs i acompanyats Implicats en la promoció del seu talent Valorats i escoltats
en essència <i>la nostra marca proposa...</i>	Reconeixement i visibilitat l'excel·lència dels grups Tecnio

Targets i offerings



TARGETS	QUI SON?	QUÈ NECESSITEN?	OFFERING
Administració	<ul style="list-style-type: none"> • Persones • Tècnics 	<ul style="list-style-type: none"> • Polítiques llarg termini • Seguretat política • Estabilitat 	<ul style="list-style-type: none"> • Definició criteris excel·lència en la transferència de coneixement • Visualitzar l'Increment d'innovació en les empreses • Posicionament de govern per posar en valor la seva tasca i donar continuïtat
Societat	<ul style="list-style-type: none"> • Públic general • Percepció ciutadana 	<ul style="list-style-type: none"> • Entendre que la transferència és necessària • Entendre que la transferència millora la societat • Saber que els impostos estan ben invertits 	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibilitzar sobre l'impacte positiu de la transferència • Contribuir a canviar el xip: les inversions en recerca i transferència són una bona inversió, no pas una despesa • La transferència de coneixement implica progrés pel país i per a la societat.
Polítics	<ul style="list-style-type: none"> • Persones amb poder de decisió • Visió a curt termini • Decisors de les inversions 	<ul style="list-style-type: none"> • Rendibilitzar la feina públicament • Veure casos d'èxit • Societat contenta amb les inversions fetes • Percepció pública positiva de les seves polítiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Canviar la visió de les inversions en recerca i transferència i positivar-les • Visibilitzar la seva feina a través dels nostres casos d'èxit • Obtenir reconeixement públic positiu

TARGETS	QUI SON?	QUÈ NECESSITEN?	OFFERING
Empreses	<ul style="list-style-type: none"> •Receptors de transferència •Generadors de necessitats 	<ul style="list-style-type: none"> • No assumir grans riscos • Seriositat • Eficiència • Interlocució vàlida • Diferenciació de la competència • Mètriques de negoci 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducció de riscos - TECNIO és garantia • Pla de treball compartit • Gestió d'expectatives • Visibilitat dels casos d'èxit • Comprensió del llenguatge i termes empresarials • Accés fàcil a l'Associació • Connexió amb talent • Interpretació de les necessitats reals de l'empresa
Universitats i Centres de Recerca	<ul style="list-style-type: none"> •Motors de recerca i coneixement •Generadors de talent 	<ul style="list-style-type: none"> • Incrementar la transferència • Generar talent útil per empreses i societat • Visibilitat i reconeixement públic i privat • Inversions adequades 	<ul style="list-style-type: none"> • Vincular agents TECNIO • Transferència de talent cap a empreses • Incrementar facturació agents TECNIO • Eliminar pors i resistències posant en valor Tecnio • Gestionar bé la informació respecte altres associacions i segells

TARGETS	QUI SON?	QUÈ NECESSITEN?	OFFERING
Agents Tecnio	<ul style="list-style-type: none"> •Associats certificats amb segell Tecnio 	<ul style="list-style-type: none"> • Ecosistema de transferència • Unitat, una sola veu • Optimitzar recursos • Estabilitat en la transferència de coneixement • Visibilitat i projecció 	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunitats de networking • Defensa de les seves necessitats • Eines i materials per la transferència de coneixement • Visibilitzar els casos d'èxit • Sensibilitzar la societat • Empoderar la marca Tecnio • Generar efecte crida • Posicionament de marca
Ecosistema innovador	<ul style="list-style-type: none"> •Start-ups •Incubadores •Empreses tecnològiques •Acceleradores •Inversors 	<ul style="list-style-type: none"> • Reduir riscos • Catàlegs endreçats • Seriositat • Maduresa • Bones propostes • Mètriques de negoci 	<ul style="list-style-type: none"> • Garantia de qualitat i eficàcia, amb TECNIO • Plans de treball • Gestió d'expectatives • Visibilitat projectes d'èxit • Comprensió i llenguatge empresarial • Integració dins la cadena de valor • Connexió amb el talent

- > L'Associació TECNIO **impulsa els agents TECNIO** en els seus processos de transferència d'innovació i coneixement vers l'empresa, **donant-los suport, aportant-los valor afegit** i, en conseqüència, beneficiant a la societat.
- > Ho aconsegueix **visibilitzant la marca TECNIO, potenciant el talent, fomentant la connexió universitat-centres de recerca-empresa i interlocutant amb l'administració, a partir d'una visió única** que aposta pel reconeixement de l'excel·lència.

- > L'Associació TECNIO ha nascut per **mancomunar les necessitats dels agents TECNIO i potenciar el seu talent** amb l'objectiu que la transferència de coneixement vers l'empresa sigui una realitat tangible que aportï beneficis econòmics, socials i reputacionals.

Relat i storytelling

> **L'Associació TECNIO impulsa els agents TECNIO vers l'empresa i la societat.**

Agrupa els millors grups de recerca amb acreditació TECNIO i fomenta la connexió amb les empreses que volen innovar.

Defensa un model de transferència basat en l'excel·lència i la formació de talent altament qualificat.

Interlocuta amb administració per aconseguir les millors condicions pels seus associats.

Visibilitza els grups TECNIO com a motors de transferència claus pel país.

Treballa pel reconeixement i posiciona TECNIO com una marca de prestigi pel país que genera benefici per a les empreses i la societat.

Comunicació interna



Agents
TECNIO

- > **Resolutius** en la capacitat de donar resposta a les necessitats reals dels agents TECNIO
- > **Eficients** en la representació dels agents davant l'administració, l'empresa i la societat.
- > **Compromesos** en la integració de tots els agents TECNIO i implicats en donar resposta des d'una única veu que genera més potència i projecció.

Comunicació externa

Polítics

Societat

Administració

Universitats i
Recerca

Empresa

Ecosistema
innovador

- > **Resolutius** amb el discurs i amb els missatges per transmetre sensació de control, solvència i garantia
- > **Eficients** en la comunicació, sempre puntualitzant, parlant amb el to i llenguatge adequat a cada públic i evitant les floritures.
- > **Compromesos** amb la societat per transmetre visió de futur, innovació i optimització de recursos.

To de la comunicació



Precís

- > **Som precisos** perquè som una marca de prestigi, qualitat i excel·lència.
- > Els missatges han de **transmetre coneixement** i han de fer servir un **llenguatge de precisió** i una terminologia que expressi domini i control de la situació i de l'entorn.
- > Recordem que el nostre arquetip de marca és el **governant i el savi** i hem de comunicar des d'aquest to.

To de la comunicació



- > **Parlem des de l'expertesa** que ens dona el coneixement, pel fet de representar els agents TECNIO que son molt experts i punters en la seva matèria.
- > Som els **representants del talent i l'excel·lència** i això s'ha de notar.
- > El to ha de **marcar exigència** però sense perdre l'empatia amb els grups d'interès amb els que ens vulguem comunicar.

To de la comunicació



Segur

- > L'Associació TECNIO **assumeix el paper del lideratge** i això s'ha de notar.
- > La nostra experiència i coneixements ens permeten **comunicar-nos amb seguretat i rigor** perquè podem afrontar els reptes que se'ns plantegen amb criteri i arguments segurs.
- > El to, a més de segur, ha de ser **decidit i concret**.

tecnio
Associació

*Time to
Transfer*