

Global Entrepreneurship Week

Possibles Activitats/Esdeveniments

Índex

1. EDUCATION.....	2
1.1 INSTITUTS I FP	2
1.1.1 Una persona emprenedora a l'aula	2
1.1.2 The Marshmellow Challenge (activitat didàctica)	2
1.1.3 Startup Day.....	3
1.1.4 Taula rodona	3
1.1.5 Sortida cultural: Coneixem persones emprenedores	4
1.1.6 Competició de <i>Startups</i>	4
1.2 UNIVERSITATS	4
1.2.1 Pica-pica amb un "Alumni" Emprenedor	4
1.2.2 Fira d'Emprenedoria al Centre	5
2. ECOSYSTEM.....	5
2.1 Soc emprenedor/a, soc el que vull ser	5
2.2 Speed Network the Globe	5
2.3 Startup Safari	6
2.4 Mostra d'emprenedoria / La botiga al carrer	6
2.5 Exposició d' <i>Startups</i>	6
2.6 "Elevator pitch" a un Inversor	6
2.7 Networking.....	6
2.8 Integrant el Treball a la Llar durant la Pandèmia de Covid-19.....	7
3. INCLUSION	7
3.1 Dones i Emprenedoria	7
3.2 Conferència o <i>Workshop</i> de les dones a la indústria tecnològica.....	7
3.3 Grup Juvenil.....	7
4. POLICY	8

4.1 Taula rodona	8
4.2 Legalitat Emprenedora	8
4.4 Noves formes de finançament	8
4.5 Noves formes de treball.....	9
4.6. Trencant barreres a l'esperit empresarial.....	9
4.8. Podcasting per fer créixer el seu negoci	9

1. EDUCATION

1.1 INSTITUTS I FP

1.1.1 Una persona emprenedora a l'aula

1. Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)
2. Activitat dinàmica (20 minuts) – The Marshmellow Challenge.
3. Ponència de la persona emprenedora (25 minuts) – El docent que realitzarà l'activitat serà qui contactarà a la persona emprenedora. Es recomana que sigui algú proper als alumnes com ara una mare o un pare del centre. Des d'Autoocupació proporcionarem un guió per tal de que la persona emprenedora segueixi una línia didàctica. Es pot trobar al web a l'apartat de recursos.
4. *Selfie* final de la persona emprenedora amb els alumnes de l'aula per a penjar-ho a les Xarxes Socials.

1.1.2 The Marshmellow Challenge (activitat didàctica)

Organitzar un taller per introduir els estudiants a l'STEM Education, robòtica i codificació. Utilitzar la plataforma com "Trashbots" (dirigit especialment per a col·legis) o alguna altra plataforma low-cost.

1. Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)
2. El principal objectiu d'aquesta dinàmica gira entorn a la planificació dels projectes emprenedors, fomentant la persistència i els canvis d'estratègia necessaris per fer front als desafiaments constants que presenta el mercat.
3. L'objectiu és la construcció d'una torre, el més alta possible, només amb els materials que s'han donat. La torre s'ha de construir en 18 minuts i s'ha de sostenir almenys 10 segons.
4. Separar els alumnes en grups de 4 o 5.
5. Recursos necessaris: 20 espaguetis, un metre de cinta adhesiva, un metre de corda i el malvi en qüestió, tisores
 - Tot tipus d'estratègia és vàlida: aplicació de coneixements d'estructures, planificació, designació de rols, prova i error.
6. Conclusions que podem extreure d'aquesta activitat son:
 - Fer un prototip és importat. Explicarem com els nens fan aquest tipus de dinàmiques molt millor que els adults perquè sense perdre temps ja comencen

a jugar i a construir. El públic adult dedica massa temps planificant i després executant, deixant molt poc de temps al disseny.

- Per norma general, els nens de primària i els acabats de sortir de l'escola bressol van construir torres més altes que els CEO, advocats de grans empreses, i fins i tot, estudiants de negocis.
- El *marshmallow* (núvol) vol ser una metàfora de les suposicions enganyoses en un projecte. En un principi s'assumeix que és un element lleuger i que la torre l'aguantarà fàcilment però quan s'executa veiem que no s'aguenta tan fàcilment.
- Necessitem identificar les hipòtesis del nostre projecte (necessitats reals del consumidor, cost del producte, duració del servei...) i testear-les el més aviat possible.
- La metodologia Lean Startup ajuda a crear de forma àgil i mantenir una millora constant.

1.1.3 Startup Day

1. Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)
2. Presentar als alumnes i les alumnes una sèrie de problemes reals els quals han de trobar, en grups, una solució. Crearan una petita *Startup* i faran una cartolina explicativa de com solucionen el problema amb la *Startup* que han creat, *target* a qui es dirigeixen, model de negoci... (4 hores)
3. Presentació de les *Startups* que han desenvolupat a la resta de companys sota el model "*Elevator Pitch*". (1/2 hores)
4. Les cartolines es poden exposar durant uns dies als passadissos del centre.

1.1.4 Taula rodona

1. Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)
2. Introducció del docent d'un tema de debat relacionat amb el món de l'emprenedoria (15 minuts)
 - El rol de les persones emprenedores en un ecosistema.
 - La dona i l'emprenedoria
 - Qui pot ser emprenedor
3. Debat entre els alumnes i les alumnes amb intervencions esporàdiques del docent. (25 minuts)

4. Conclusions i reflexió final (5 minuts)

1.1.5 Sortida cultural: Coneixem persones emprenedores

1. Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)
2. Sortida cultural: Visita a 4 o 5 persones emprenedores de la zona. El docent prèviament haurà acordat una visita amb les persones emprenedores.
3. Cada persona emprenedora explicarà com és el seu dia a dia, així com els reptes que ha hagut de superar per arribar a ser una persona emprenedora, les *skills* que ha necessitat, els valors que ha desenvolupat... El docent pot proporcionar a la persona emprenedora el guió que Autoocupació facilita per l'activitat "Una persona emprenedora a l'aula".

1.1.6 Competició de *Startups*

1. Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)
2. Presentació d'un (1) problema real a l'alumnat al qual han de trobar, en grups, una solució.
3. L'alumnat crearà una petita empresa, i farà una cartolina explicativa de com solucionen el problema, el *target* a qui es dirigeixen, model de negoci... (4 hores)
4. Presentació de les *Startups* que han desenvolupat a la resta de companys sota el model "*Elevator Pitch*". (1/2 hores)
5. Votació entre l'alumnat de la millor solució al problema plantejat (està exempt de votació el treball que ha realitzat cada ú).
6. Els membres del grup que han creat l'*Startup* guanyador s'emportaran un premi. (A determinar pel docent)

1.2 UNIVERSITATS

1.2.1 Pica-pica amb un "Alumni" Emprenedor

1. Convidar al centre uns quants "*alumni*" que siguin persones emprenedores.
2. Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)
3. Ponència de les persones emprenedores.
4. Pica-pica distès en el que els alumnes i les alumnes es puguin apropar a les persones emprenedores i preguntar-los dubtes o curiositats.

1.2.2 Fira d'Emprenedoria al Centre

1. Convidar a unes quantes persones emprenedores al centre.
2. Concentrar-los en un espai amb taules o estands per tal de que puguin explicar còmodament el seu Negoci.
3. Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)
4. Facilitar l'apropament de l'alumnat perquè s'interessin, preguntin, i solucionin qualsevol dubte que puguin tenir.

2. ECOSYSTEM

2.1 Soc emprenedor/a, soc el que vull ser

Mostra'ns la teva experiència a l'hora d'emprendre. Convida a la teva comunitat a compartir amb els altres el que els impulsa a voler convertir-se en emprenedors.

Gravar un vídeo curt de entre 30 i 60 segons explicant la teva aventura com a persona emprenedora.

Grava'l en una seqüència contínua mirant directament a la càmera.

Comença el vídeo amb la declaració: "Em vaig adonar que era un/a emprenedor/a quan..."

Pots contestar a les preguntes Per què vas decidir convertir-te en emprenedor/a?, Quin va ser el moment en el que vas decidir deixar d'estar empleat per compte d'altri i començar a treballar per a tu mateix/a?, Quan et vas adonar que eres una persona emprenedora?

Al final de tot acabar el vídeo: "Soc en/la [nom]". Fer una pausa durant 1 o 2 segons i acabar dient "Soc emprenedor/a, soc el que vull ser".

2.2 Speed Network the Globe

Activitat sense cost per a la institució organitzadora que es pot utilitzar per trencar el gel al iniciar qualsevol altra activitat.

Consisteix en emparellar els participants i donar-los un temps curt, 2, 3, 5 minuts, per a comentar un tema escollit per l'organitzador. Un cop esgotat el temps, es toca un xiulet i s'ha de canviar de parella. L'organitzador proposa un nou tema i es torna a iniciar el temps. L'activitat pot durar un 15 minuts.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts).

2.3 Startup Safari

Organitzar, conjuntament amb diferents actors de l'ecosistema (co-workings, startups locals, negocis...), una ruta entre elles per tal de que els participants els puguin conèixer, a ells i el que ofereixen, així com també puguin conèixer les diferències entre els acceleradors, incubadores i espais de treball en equip en cadascuna de les àrees.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts).

2.4 Mostra d'emprenedoria / La botiga al carrer

Organitzar al carrer una sèrie d'estands on emprenedors, empresaris i organitzacions que donen suport a l'emprenedoria mostrin els productes i serveis que ofereixen. D'aquesta manera es donarà visibilitat i força a la comunitat local emprenedora.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

2.5 Exposició d'Startups

Concentrar Startups locals a un palau firal amb l'objectiu de que ensenyin els seus projectes a inversors, acceleradores, estudiants, governs locals i altres emprenedors de l'ecosistema.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

2.6 "Elevator pitch" a un Inversor

Convidar un inversor per tal de que ajudi als emprenedors a vendre la seva idea de negoci a un inversor amb el model "*elevator pitch*". Explicar què busca un inversor en una *Startup*, el vocabulari més adequat d'utilitzar, i les formes de reduir el risc de l'inversor.

Acabar la sessió amb els emprenedors fent un "*pitch combat*" a mode de pràctica, a veure qui és millor fent un "*elevator pitch*"!

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

2.7 Networking

Aprèn a fer *networking*. Quines són les eines necessàries per a fer un bon *networking*? A quins llocs puc anar a fer *networking*? Xerrada d'un expert acabant la sessió amb una part pràctica.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts).

2.8 Integrant el Treball a la Llar durant la Pandèmia de Covid-19

Comença una discussió on puguis parlar sobre el balanç entre la vida, la feina, l'escola i la llar durant la Pandèmia de Covid-19. Convida a persones d'altres regions a explicar la seva experiència. L'audiència podrà fer preguntes i unir-se a la discussió.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts).

3. INCLUSION

3.1 Dones i Emprenedoria

Ponències i taula de debat sobre la dona a l'emprenedoria des de la visió de dones emprenedores exitoses, inversores expertes i dones líders del desenvolupament d'ecosistemes emprenedors.

Es pot fer la mateixa xerrada tractant amb altres *targets* com per exemple persones amb altres capacitats, persones migrants, joves o persones majors de 45 anys.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

3.2 Conferència o *Workshop* de les dones a la indústria tecnològica

Quins reptes tenen les dones emprenedores a la indústria tecnològica? Com es superen aquestes barreres? Conferència d'emprenedores exitoses vinculades amb la indústria tecnològica en el que comparteixin bones pràctiques amb la resta per inspirar a altres emprenedores.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

3.3 Grup Juvenil

Oportunitat perquè els joves presenten idees de negocis.

El presentador o grup disposa de cinc (5) minuts per exposar les idees de negocis, ha de ser clara, senzilla i poc tècnica.

4. POLICY

4.1 Taula rodona

Com es poden aconseguir les oportunitats que tenen les persones emprenedores al crear i escalar els seus negocis? Taula rodona amb polítics locals, regionals i nacionals en el que es discuteixin un parell de temes referents a l'emprenedoria i a l'economia local.

Organitzar interaccions dels emprenedors amb polítics locals, regionals i nacionals amb l'objectiu de tenir una visió de les oportunitats existents a la comunitat. On i com innovar?, existència de polítiques que serveixin de base a l'emprenedoria.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

4.2 Legalitat Emprenedora

Organitzar una conferència a la que experts en dret mercantil expliquin conceptes legals que afecten l'emprenedoria a emprenedors, empresaris i altres interessats.

Organitzar conferències dirigides per personal especialitzat en dret mercantil i fiscal.

Objectiu: Presentar als emprenedors, empresaris i interessats diferents conceptes relacionats amb l'emprenedoria.

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

4.3 Polítiques emprenedores per a migrants

Quins són els reptes més recurrents que es troben les persones migrants en el moment d'emprendre un negoci? Coneixen les diferents vies de finançament existents actualment? Com se'ls pot ajudar o minimitzar aquests reptes? Quin paper juguen les institucions governamentals?

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

4.4 Noves formes de finançament

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

Conferència de les noves formes de finançament: Business Angels, Confirming, Crowdfunding, Crowdlending, Crowdsourcing, Factoring, Leasing Financer, Playfunding, Renting o Leasing operatiu.

Què implica cada una? Quina diferència hi ha entre elles?

4.5 Noves formes de treball

Presentació de la setmana i ensenyar el vídeo promocional (5 minuts)

Les noves formes d'organització del temps de treball són pràctiques, centrades en les persones, enfocades a l'eficiència empresarial i vinculades amb la satisfacció laboral.

Taula rodona en la que s'analitzin aquestes formes i s'aportin idees per aplicar-les a les empreses actuals.

4.6. Trencant barreres a l'esperit empresarial

Identificar les comunitats d'emprenedors i artistes de la localitat i organitzar reunions perquè els nous emprenedors puguin interactuar i conèixer els desafiaments que ells, els seus amics o familiars van enfrontar mentre començaven amb el seu projecte. L'objectiu d'aquest tipus d'activitat és que puguin explorar i sentir les característiques de l'esperit empresarial: oportunitat, reconeixement, creativitat, resolució de problemes, assumpció de riscos, enginy i passió per les idees.

4.7. Joves Creadors

Organitzar un projecte en un espai de creació local o qualsevol lloc amigable per als joves i proporcionar instruccions per a un projecte específic per a explorar el seu potencial.

4.8. Podcasting per fer créixer el seu negoci

Organitzi una activitat de podcasting per educar els emprenedors sobre com utilitzar el podcasting per als seus negocis, inclosos consells sobre què i què no fer. Convidi a un podcast empresarial de renom per compartir eines i consells. Objectiu: El podcasting com a figura popular emprada per promoure negocis i generar ingressos.