

# TGN Talent

Impulsem el teu  
projecte **emprenedor**

**DESCRIPCIÓ DEL PROGRAMA**



AJUNTAMENT DE  
**TARRAGONA**

Treball i Activació Econòmica




[www.tarragona.cat](http://www.tarragona.cat)



## ÍNDEX

Què és TGNTalent? .....	pàg. 4
A qui es dirigeix? .....	pàg. 5
Què ofereix el programa? .....	pàg. 5
Convocatòria i selecció de projectes .....	pàg. 5
Contingut i calendari .....	pàg. 6



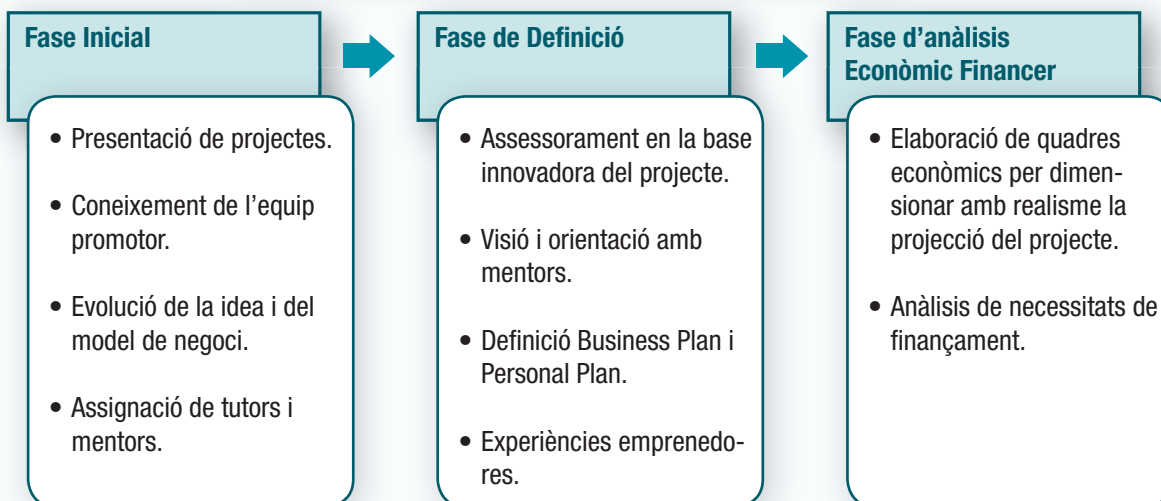
## QUÈ ÉS TGNTALENT?

L'Ajuntament de Tarragona posa en marxa el programa **TgnTalent, Creació d'empreses** amb l'objectiu d'impulsar, detectar i col·laborar en la posta en marxa de projectes amb talent.

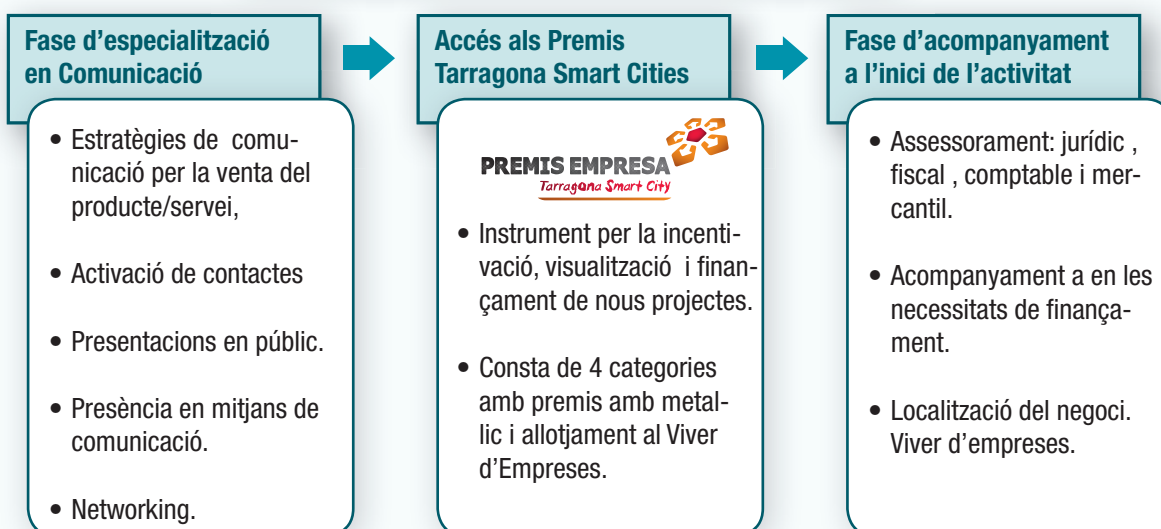
El programa ofereix a l'equip promotor dels projectes un **itinerari intensiu d'acompanyament** en la **definició del model de negoci, el pla d'empresa, l'inici de l'activitat i les competències claus** per afrontar aquesta primera etapa amb els coneixements, les habilitats i l'actitud necessària.

El programa es desenvolupa en **dos blocs**:

### 1. Anàlisi, definició i viabilitat del projecte



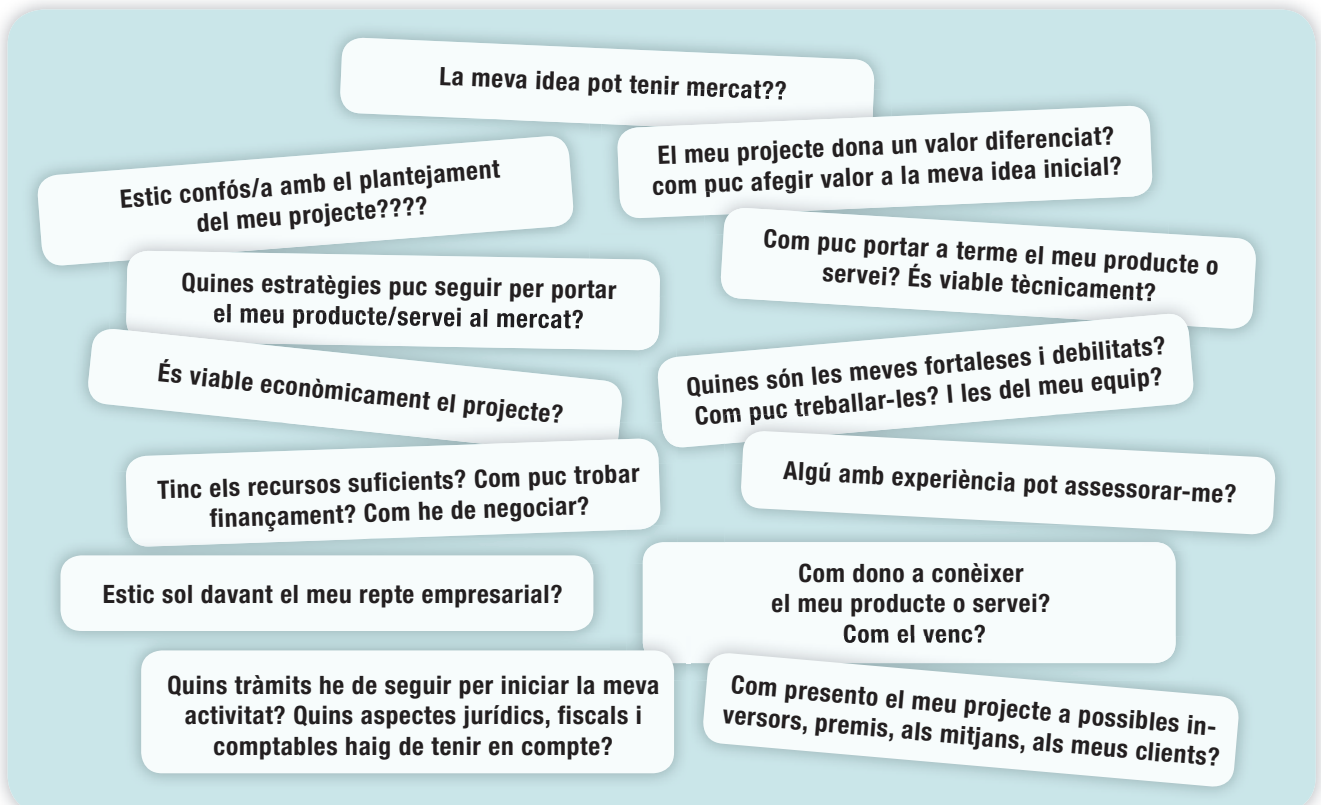
### 2. Comunicació, recursos i inici d'activitat



## A QUI ES DIRIGEIX?

El programa s'adreça a emprenedors i emprenedores amb projectes de base innovadora, és a dir amb una proposta de valor singular i diferenciada que signifiqui una clara avantatge competitiva, ja sigui en forma de productes, serveis o processos. L'empresa creada haurà tenir la seu i el domicili fiscal a Tarragona ciutat.

Si vols donar resposta a alguna d'aquestes preguntes, et podem acompanyar:



## QUÈ OFEREIX EL PROGRAMA?

- **Incrementar la probabilitat d'èxit** de l'empresa mitjançant una bona definició del model de negoci i anàlisi de viabilitat.
- **Coneixements i pràctica** en els diferents elements del model de negoci.
- Definició del **pla de treball personal amb sessions de coaching**.
- Apropament a **experiències emprenedores**.
- **Experiència aportada pels mentors/es** en el plantejament del negoci i en la seva projecció.
- **Contactes i networking**.
- **Assessorament especialitzat** en incorporar les TIC en el model de negoci.
- **Acompanyament** a finançament i altres recursos.

## CONVOCATÒRIA I SELECCIÓ DE PROJECTES

**Roda de premsa:** 3 de febrer. Difusió: del 3 de febrer al 21 de febrer.

**Presentació de candidatures:** del 6 al 23 de febrer.

**Selecció:** del 24 al 26 de febrer

## CONTINGUT I CALENDARI

Durant tot el procés es realitzaran:

- Sessions **amb tutors/es**: tres presencials i seguiment on line.
- **Valoració i avaluació** de projectes amb mentors/es.
- Sessions de **coaching**: tres presencials que es complementaran amb consultes i seguiment on line.
- Trobades de **networking i transferència de coneixement**.

DATA	CONTINGUT
Dilluns 3 de març	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentació del programa, equip de tutors/es i mentors/es.</li> </ul>
<b>1. FASE INICIAL: ANÀLISIS I DEFINICIÓ DEL MODEL DE NEGOCI</b>	
Dimecres 5 de març	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentació:</li> <li>• Projectes seleccionats i equip promotor.</li> <li>• Formació: Estratègia empresarial               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptes bàsics</li> <li>- Anàlisi de l'entorn</li> <li>- Presa de decisions</li> <li>- Disseny organitzatiu</li> </ul> </li> </ul>
<b>Treball on line:</b> Definició dels 3 principals problemes detectats i de 3 les característiques principals del producte/servei que resoldran els problemes.	
Dimecres 5 de març	<p><b>1. PROPOSTA DE VALOR.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> <i>Quina valor proporcionem els nostres clients? Quin problema/necessitats ajudem a resoldre?</i> Enfocs, visions i reflexions sobre com innovar en l'organització empresarial. Tècniques de creativitat i innovació. Lideratge del projecte amb una estratègia orientada a aportar solucions.</li> <li>• Pràctica</li> <li>• Experiència</li> </ul>
<b>Treball on line</b>	
Dimecres 12 de març	<p><b>2. ACTIVITATS CLAU.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> <i>Quines activitats clau requereixen les nostres propostes de valor, canals de distribució, relacions amb clients i fonts d'ingressos?</i> Operacions i qualitat. Disseny i gestió en un entorn global.</li> <li>• Pràctica</li> <li>• Experiència</li> </ul>
<b>Treball on line</b>	
Dimecres 19 de març	<p><b>3. SEGMENTS DE MERCAT.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> <i>Per qui creem valors? Quins són els nostres clients més importants?</i> Tipologies de segment de mercat.</li> <li>• Pràctica:</li> <li>• Experiència</li> </ul>

DATA	CONTINGUT
	<b>Treball on line</b>
Dimecres 26 de març	<b>4. CANALS.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> <i>Quins canals prefereixen els nostres segments de mercat? Com establim el contacte amb els clients? Com es conjuguen els diferents canals? Quins donen millor resultats i rentabilitat?</i> Com s'integren en la vida diària dels clients?</li> <li>• Pràctica</li> <li>• Experiència</li> </ul>
	<b>Treball on line</b>
Dimecres 2 d'abril	<b>5. RELACIONS AMB EL CLIENTS.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> <i>Quin tipus de relació esperen els diferents segments de mercat? Quin és el seu cost? Com s'integren en el nostre model de negoci?</i></li> <li>• El màrqueting com a generador de rentabilitat constant. Definició de públic actual i potencial. Estratègies de venda i fidelització.</li> <li>• Pràctica</li> <li>• Experiència</li> </ul>
	<b>Treball on line</b>
Dimecres 9 d'abril	<b>6. FONTS D'INGRESSOS.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> <i>Per quin valor estan disposats a pagar els nostres clients? Com els agradaria pagar? Quant reporten les diferents fonts d'ingressos al total d'ingressos?</i></li> <li>• Identificar i definir fonts d'ingressos. Diversificació de les fonts d'ingressos.</li> <li>• Fixació de preus.</li> <li>• Anàlisi de viabilitat econòmica i financera.</li> <li>• Pràctica</li> <li>• Experiència</li> </ul>
	<b>Treball on line</b>
Dimecres 23 d'abril	<b>7. RECURSOS CLAU.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> <i>Quins recursos clau requereixen les nostres propostes de valor, canals de distribució, relacions amb client i fonts d'ingressos?</i></li> <li>• Recursos Humans definició de perfils. Gestió i direcció en la cultura del coneixement. Eines de desenvolupament personal. Altres actius clau pel proporcionar la proposta de valor.</li> <li>• Pràctica: Definició del Personal Plan.</li> <li>• Experiència</li> </ul>
	<b>Treball on line</b>
Dimecres 30 d'abril	<b>8. ALIANCES CLAU:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> <i>Quins són els nostres socis clau? Quins són els nostres proveïdors clau? Quins recursos clau adquirim als nostres socis? Quines activitats clau realitzen els nostres socis?</i> Externalització d'activitats i recursos que es poden adquirir fora de l'empresa.</li> <li>• Pràctica</li> <li>• Experiència</li> </ul>

DATA	CONTINGUT
	Treball on line
Dimecres 7 de maig	<b>9. ESTRUCTURA DE COSTOS.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> <i>Quins són els costos més importants inherents al nostre model de negoci? Quins són els recursos clau més cars? Quines són les activitats clau més cares?</i> Identificació dels diferents elements de negoci que conformen l'estructura de costos.</li> <li>• Pràctica</li> <li>• Experiència</li> </ul>
	Treball on line
Dimecres 14 de maig	<b>10. MÈTRIQUES CLAU.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> Sistema de planificació i control, establiment d'indicadors. Concepte de "pivotatge".</li> <li>• Pràctica</li> <li>• Experiència</li> </ul>
<b>2. FASE DE COMUNICACIÓ, RECERCA DE RECURSOS I INICI D'ACTIVITAT</b>	
Dimecres 21 de maig	<b>11. COMUNICACIÓ:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> Activació de contactes. Presentacions en públic. Presència en mitjans de comunicació.</li> <li>• Pràctica: Crear narració per la presentació d'un minut de l'empresa. Gravació.</li> <li>• Experiència</li> </ul>
Dimecres 28 de maig	<b>12. ASSESSORAMENT INDIVIDUALITZAT:</b> jurídic , fiscal comptable i mercantil.
Dimecres 4 de juny	<b>13. ACOMPANYAMENT EN LES NECESSITATS FINANCERES.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formació:</b> Conceptes bàsics. Entitats financeres. Finançament alternatiu. Estratègies de negociació.</li> <li>• Pràctica</li> <li>• Acompanyament</li> </ul>
Dimecres 11 de juny	<b>14. PRESENTACIÓ FINAL DE PROJECTES.</b>
Juliol - novembre 2014	<b>15. ACCÉS A PREMIS TARRAGONA SMART CITIES</b>
Inici setembre 2014	<b>16. SELECCIÓ DE PROJECTES PER LA FASE D'IMPLEMENTACIÓ</b>



Edita:

AJUNTAMENT DE TARRAGONA  
DEPT. DE TREBALL I ACTIVACIÓ ECONÒMICA  
DEPT. DE COMUNICACIÓ CORPORATIVA

Disseny, maquetació i impressió:

DEPT. D'IMATGE GRÀFICA CORPORATIVA I AUTOEDICIÓ

Tarragona, febrer de 2014

# TGN Talent

Impulsem el teu  
projecte empedorador

Més informació i inscripcions:  
<http://tarragonaimpulsatarragona.cat>  
Tel. 977 243 609

