

4 i 9 de Juny de 2015

Programa d'innovació

Coneixement i networking pels professionals dedicats al públic infantil

## Estratègies de creixement i innovació

Tria l'estratègia,  
dissenya el model de negoci  
i planifica-ho



El 2015 KID'S CLUSTER disposa de tres **estudis propis**, una bona llista de **propostes concretes** derivades d'aquells, de diferents trobades entre empreses o d'iniciatives properes i una **xarxa de socis** capaços de sumar actius complementaris.

Ara us proposem ordenar la informació i les oportunitats en una activitat orientada a **generar projectes** que aprofitin el coneixement i les capacitats disponibles.

Els assistents a aquest programa:

- 👉 Abordaran les possibles estratègies de creixement amb focus específic en les aliances estratègiques.
- 👉 Disposaran d'un resum de les principals tendències i *drivers* del mercat que afecten els productes per als infants i accediran a un seguit de propostes ordenades per àmbits i que volen ser estímul de projectes concrets.
- 👉 Treballaran de forma metòdica en la concreció d'oportunitats de negoci desenvolupant un exercici de modelització *canvas* abans de l'activitat i planificaran un pla d'accions per a desenvolupament de projectes de forma individual o en col·laboració.

Amb el disseny i continguts de:

Finaktor    creafutur

I el suport de:



Ajuntament de  
Barcelona



## Principals tendències i àmbits de noves propostes

El suport a **estils de vida saludable** esdevé un focus d'atenció pel que fa al dia a dia de les famílies i al disseny d'activitats i continguts pels més petits a l'escola i els espais de lleure.

La salut es contempla des-de una perspectiva àmplia, i les activitats de lleure educatiu i/o esportiu, la pràctica de disciplines artístiques o creatives, els productes de suport a l'aprenentatge i les fórmules de desenvolupament de capacitats intel·lectuals i d'habilitats socials guanyen pes.



*Una bona proposta centrada en la utilitat per a l'usuari és capaç d'atreure els recursos i suports que necessiti. Vindrem a aquestes sessions amb ganes de construir amb la resta.*

Jaume Pérez Payarols,  
Director d'Innovació i Recerca



El temps i les activitats de **lleure** han adquirit un caire cada cop més funcional, de manera que es conceben com a activitats de suport a l'aprenentatge i a l'adquisició de bons hàbits. Així, creixen les activitats d'oci i espectacles per a tota la família, amb noves característiques i on els pares són cada vegada més protagonistes de les activitats extra-escolars dels nens.

Les propostes amb innovació tecnològica semblen la única manera de sorprendre una generació amb vocació per utilitzar la tecnologia, i apareixen noves webs i apps especialitzades en oci familiar.



*El lleure actiu és un valor en alça i ho estem comprovant. Esperem trobar noves oportunitats quan participem al programa.*

Josep Maria Bagudà,

Director



L'evolució de la connectivitat i noves tecnologies fan que apareguin nous formats d'accés a l'educació i noves aplicacions que permeten parlar d'una **educació i aprenentatge** sense límits: Podem connectar les experiències d'aprenentatge amb un lliure accés als recursos i passar d'una educació centrada en el professor i a l'aula a una educació multi-format i multi-accés.

Veiem l'evolució cap a una educació customitzable que farà evolucionar els model educatiu, que generarà més implicació vivencial en els alumnes i que incentivarà la continua motivació del professorat.



*Creiem que a dins i a fora de l'escola podem desenvolupar conjuntament suports en jocs, lectures i articles que eduquen i ajuden a créixer els infants. Per això vindrem.*

Miquel Àngel Oliva,

Director



El joc i la joguina agafen pes com a suport del desenvolupament de les habilitats, la creativitat i l'aprenentatge. Els **nous productes** d'èxit faciliten o responen a **drivers** com l'experimentació i la construcció, el desenvolupament d'habilitats, la **retromania** o la incorporació dels avenços digitals per a una experiència tecnològica

Comunicar-ho adequadament, vincular-ho a l'univers de l'infant i fer-ne un element de seu creixement és un focus d'atenció i gairebé un requisit per a qualsevol proposta amb futur.



*Les variables del mercat són cada cop més canviants. Hem d'incorporar mètode al seu seguiment per enfocar correctament les estratègies de futur.*

Dani Reyes,

Director de Màrqueting



## Programa

- Sessió d'estratègies de creixement (3h)**
  - Definició d'una estratègia de creixement
  - Focus: Les aliances al servei del creixement
  - Presentació del programa de sessions d'innovació
- Sessió d'innovació (5h):**
  - Revisió de tendències principals detectades i de propostes de negoci disponibles.
  - Discussió de model de negoci a partir del mètode *canvas*
  - Transferència del model a accions concretes
  - Planificació del projecte

## Adreçat a

Directors generals, d'innovació i funcionals d'empreses sòcies de KID'S CLUSTER o clients dels estudis realitzats.

El programa està ideat per a participants amb capacitat i autonomia per a establir aliances amb altres organitzacions i impulsar el desenvolupament de nous projectes.

## On i quan

Cibernàrium Edifici MediaTIC  
Roc Boronat, 117  
08018 Barcelona  
4 i 9 de Juny

## Inscripció

Accés exclusivament per invitació  
Inscripcions fins al 28/05/2015  
Escriuiu a [info@kids-cluster.com](mailto:info@kids-cluster.com) indicant:

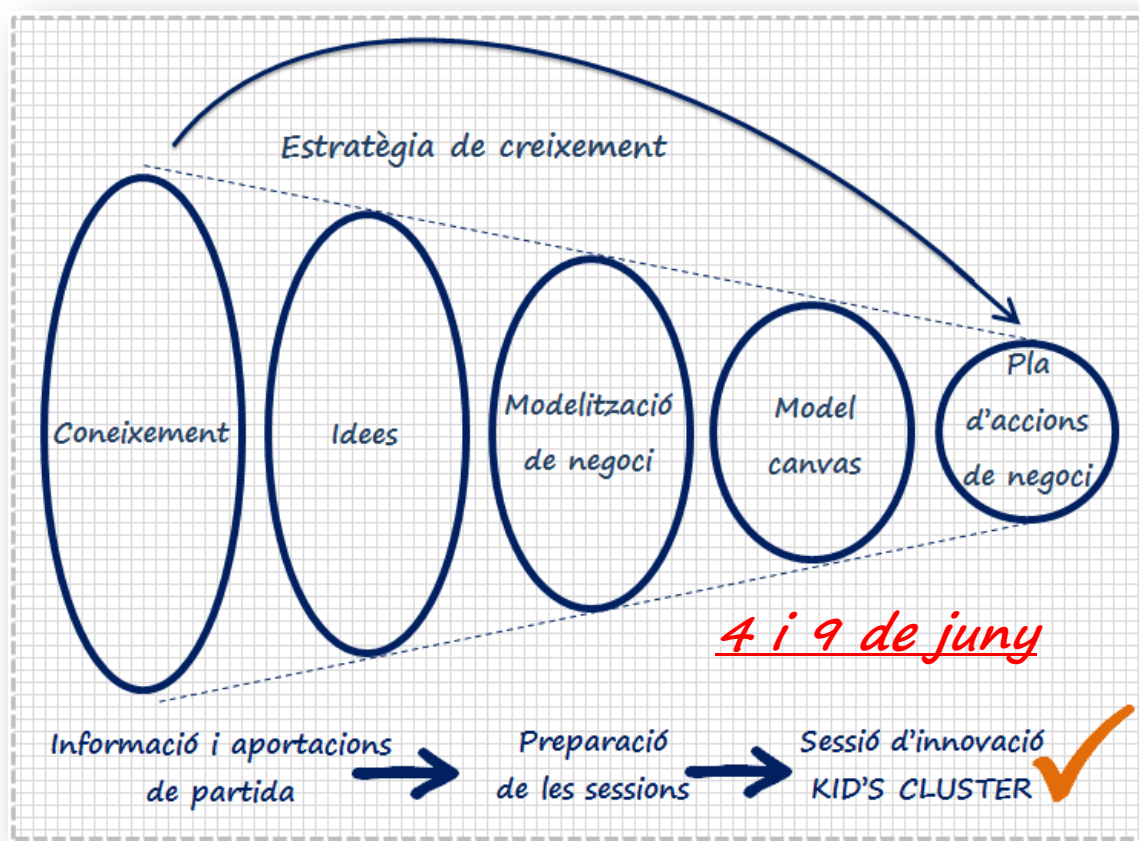
- > Nom de l'empresa o entitat
- > Nom, càrrec i contacte dels assistents
- > Sessions a les que assistirà cadascú

## Més informació:

[info@kids-cluster.com](mailto:info@kids-cluster.com)  
<http://www.kids-cluster.com/>

Preu d'inscripció al programa:

- Socis de KID'S CLUSTER: 75 € + IVA (Preu per empresa, màxim 2 assistents per sessió)
- No socis: 370 € + IVA per assistent (màxim 2 assistents)



## Sessió inicial: Estratègies de creixement i aliances estratègiques

Sessió a càrrec de Javier Bultó

9:30h

1. Definició d'una estratègia de creixement
  - Dedicarem aquesta primera trobada a pensar en clau estratègica, tot abordant els diferents horitzons que una organització es pot plantejar pel que fa al seu creixement: consolidar, desenvolupar i innovar en el que es fa i crear noves línies de treball.
  - Per a cada horitzó, tractarem sobre les palanques i requeriments pel creixement, sigui orgànic, basat en aliances, en adquisicions o en el desenvolupament de nous negocis.
2. Focus: Les aliances al servei del creixement
  - Ens concentrarem en les aliances al servei del creixement, i us plantejarem un seguit de tasques que cal fer i preguntes que hem de respondre abans de fer qualsevol pas.
3. Presentació de la sessió d'innovació
  - Us presentarem la segona sessió d'aquest programa, enfocada a que vosaltres i/o els vostres equips adquiriu un mètode enfocat per a concretar projectes a partir del coneixement i les idees disponibles.

12:30h

Final de la sessió

**Us recomanem especialment aquesta trobada abans de participar a la segona, o inscriure-hi algú del vostre equip.**

El programa està pensat per a que cada empresa participi a les dues sessions, amb les mateixes o diferents persones.

### On i quan

Cibernàrium Edifici MediaTIC  
Roc Boronat, 117 08018 Barcelona  
4 de Juny de 9:30 a 12:30h



*Les estratègies de creixement requereixen les actuacions i aliances encertades. Vindrem a aquesta sessió per a reflexionar-hi amb altres socis.*

Enric Masllorens,  
Director



Javier és Llicenciat en Ciències Empresarials i Màster en Direcció d'Empreses per ESADE. Té una àmplia experiència en assessorament en estratègia de negoci i financera a empreses de nova creació i empreses consolidades. Ha col·laborat en el llançament, disseny i finançament de start-ups en sectors TIC, bio i industrials, així com en el disseny de les estratègies financeres, recerca de finançament, refinançament i valoració d'empreses mitjanes i grans.

Ha estat director d'inversions d'una societat gestora de capital risc, consultor financer independent i director d'administració i finances de Port Aventura en les fases de construcció, posada en marxa i operació.

En la seva trajectòria destaquem, entre d'altres, els següents àmbits d'experiència:

- Posta en marxa i operació a Port Aventura.
- Estratègies de desenvolupament i obtenció de finançament: Genmedica, Greenaltech, Advancell, Meteosim.
- Monitorització d'empreses participades: Gas Gas, Macfer, Kubi Wireless, Isoco.
- Obtenció de finançament per a grans projectes d'inversió: Port Aventura; Aguilar & Salas.
- Refinanciament de deute bancari: Plásticos Tatay.
- Valoració d'empreses: Estabanell y Pahisa; Grupo La Farga; Greenaltech.
- Fusions & Adquisicions: Aidit.

## Sessió d'innovació

---

Sessió dirigida per Guillermo Ricarte

9:00h

1. Coneixement a l'abast
  - Destacarem aprenentatges d'estudis de KID'S CLUSTER i altres tendències rellevants detectades per Creafutur que s'hauran enviat prèviament als assistents.
2. Idees
  - Veurem exemples d'idees i propostes disponibles que s'hauran enviat prèviament.
  - Valorarem l'interès de les diferents propostes.

10:30h

Pausa

11:00h

3. Dinàmica de generació de propostes
  - Aplicarem el mètode Canvas pel disseny centrat en el client d'una proposta de valor a partir d'un exercici individual previ que facilitarà el debat en grup del cas proposat.

12:00h

4. Definició d'actuacions
  - Farem junts aquest exercici per a compartir punts de vista i facilitar la concreció fent les observacions i preguntes que, un cop resoltes, donaran focus a cada pas del projecte.

13:15h

5. Reformulació i concreció
  - La sessió acabarà amb una formulació entenedora del projecte estudiat. L'exercici permetrà als assistents desenvolupar un pla de negoci de forma metòdica, evolucionant de la idea a la oportunitat.

14:00h

Final de la sessió



Guillermo és enginyer industrial per la Universitat Politècnica de Catalunya i Màster en Administració d'Empreses per IESE Business School.

És director de Creafutur, la Fundació privada promoguda per la Generalitat de Catalunya i ESADE, amb l'objectiu d'identificar oportunitats futures de negoci, a través de l'anàlisi de les pautes de comportament presents dels consumidors i de la previsió de com evolucionaran en un futur.

A Creafutur van més enllà de la captació de tendències dels consumidors: les tradueixen en oportunitats de negoci tot buscant respostes a:

- Quines són les necessitats no cobertes del meu públic objectiu i quines tendències els hi afecten?
- Com serà el meu públic objectiu d'aquí a 5, 10 o 15 anys?
- Quines oportunitats tinc per desenvolupar nous productes i serveis i anticipar-me als canvis?

Abans d'assumir la direcció general de Creafutur, va obtenir gran experiència com a consultor estratègic a "The Cluster Competitiveness Group", empresa especialitzada en anàlisi i desenvolupament de clústers empresarials. Va liderar projectes a Europa i Amèrica Llatina en diversos sectors, principalment gran consum i distribució, medi ambient i energies renovables, tèxtil i turisme.

## On i quan

---

Cibernàrium Edifici MediaTIC  
Roc Boronat, 117 08018 Barcelona  
9 de Juny, de 9:00h a 14:00h