



innovation
day SOLUCIONS
DE TALENT

Grau FP:

Grau Superior (CFGS)

Desenvolupament d'aplicacions multiplataforma (DAM)

Institut:

INS Gabriela Mistral (St. Vicenç dels Horts)

Grup:

S1 - 3

Organització i col·laboradors

Organitza



Col·labora



Amb el suport de



1. Context del repte a solucionar



Empresa dedicada a la integració de solucions en l'àmbit de les telecomunicacions i audiovisual.

Repte

Millorar l'eficiència energètica en tots els àmbits de la companyia.

Context

El sector és el dels serveis, productes i solucions en el sector de telecomunicacions i audiovisual. Es tracta d' un sector en el que es precisa ser molt competitiu i estar molt al dia en els àmbits tecnològics i de evolució dels serveis i de les solucions tècniques.

Què busca l'empresa?

Millorar l'eficiència energètica en els diferents àmbits de la companyia, en les oficines, en l'equipament, en les solucions que proposem i en l'equipament tant el que comprem com el que desenvolupem

Exemples de solucions que es busquen:

Millorar el consum energètics, buscar solucions d'aïllament en els edificis, evitar consums superflus per equipament connectat sense necessitat i altres actuacions que es puguin desenvolupar.

2. Context de la idea

El grup ha aplicat les eines de Design Thinking per abordar una problemàtica real, seguint una metodologia estructurada i col·laborativa.

Els participants han centrat els seus esforços en per abordar el repte de millorar l'eficiència energètica en un entorn de treball creatiu, on la sostenibilitat no ha de comprometre la qualitat del treball. El focus principal ha estat en l'usuari Alex, un productor audiovisual que vol contribuir al medi ambient però també necessita un control personalitzat del seu entorn per garantir que la seva creativitat i productivitat no es vegin afectades. A través d'un procés iteratiu i col·laboratiu, el grup ha explorat les preocupacions, les necessitats i les oportunitats associades al projecte.

Les dinàmiques de pluja d'idees i prototipatge han permès explorar i prioritzar solucions innovadores, seleccionant opcions viables com l'ús de serveis al núvol i la redistribució de l'estructura empresarial.

A partir de l'anàlisi, han formulat el **punt de vista de la idea/repte** i les **preguntes per guiar el desenvolupament de solucions** adaptades i obrir la creativitat.

Punt de vista de la idea/repte

- **Usuari/ària**: Alex, un productor audiovisual compromès amb la sostenibilitat, però que necessita controlar el seu entorn de treball per garantir la qualitat de la seva producció.
- **Necessitat**: Tenir un entorn de treball flexible i personalitzat (il·luminació, climatització) que no afecti la qualitat de la seva feina ni els processos creatius.
- **Preocupació**: Dificultat per aconseguir el control complet de les condicions de treball (temperatura i llum) quan els sistemes automàtics d'eficiència energètica no es poden adaptar a les seves necessitats creatives.
- **Cita/insight**: "Alex necessita una solució que li permeti controlar el seu entorn de treball per mantenir la creativitat i la qualitat dels seus projectes sense que això afecti les iniciatives d'eficiència energètica de l'empresa."

Pregunta per a obrir la creativitat

- *Com podríem proporcionar a Alex el control necessari sobre el seu entorn de treball, com la il·luminació i la climatització, sense comprometre les polítiques d'eficiència energètica de l'empresa?*
- *Com podríem integrar tecnologia avançada que optimitzi el consum d'energia, assegurant que Alex tingui accés als recursos necessaris per a la seva producció sense restriccions?*
- *Com podríem fomentar una cultura de sostenibilitat que empoderi a Alex i al seu equip, proporcionant-los capacitació i recursos per aplicar pràctiques sostenibles sense afectar la productivitat?*
- *Com podríem comunicar de manera efectiva els beneficis de les iniciatives d'eficiència energètica per tal que Alex i el seu equip entenguin el seu impacte positiu en la qualitat del seu treball i en el medi ambient?*
- *Com podríem dissenyar incentius que reconeguin i recompensin a Alex i als altres treballadors per adoptar pràctiques sostenibles en el seu treball diari?*

Proposta d'idees per a solucionar el repte:

Basada en les prioritats identificades, el grup proposa:

1. **Control flexible de la il·luminació i climatització:** Implementar un sistema automàtic que ajusti la il·luminació i la temperatura segons les necessitats específiques de cada projecte, però amb l'opció de personalitzar-ho manualment per als treballadors com Alex.
2. **Tecnologia d'alta eficiència energètica:** Invertir en equips de producció audiovisual de baixa consum d'energia que mantinguin la qualitat i potencia requerides per a projectes exigents, com càmeres i equips d'edició.
3. **Formació en sostenibilitat adaptada al sector creatiu:** Oferir tallers i materials formatius que mostrin com els treballadors poden aplicar pràctiques d'eficiència energètica sense sacrificar la qualitat o la creativitat en els seus projectes.
4. **Sistema d'incentius:** Crear un programa d'incentius per recompensar els empleats

que adoptin pràctiques sostenibles en el seu treball diari, com la reducció del consum d'energia i l'optimització de recursos.

5. **Campanyes de comunicació interna:** Dissenyar una campanya per comunicar clarament els beneficis de les iniciatives d'eficiència energètica, mostrant exemples concrets de com aquestes millores impacten positivament en la qualitat del treball i en el medi ambient.

Amb la implementació d'aquestes solucions, Alex i altres empleats podrien continuar treballant en un entorn creatiu que mantingui un alt nivell de productivitat sense sacrificar la sostenibilitat. La flexibilitat en el control de la il·luminació i climatització, juntament amb l'ús de tecnologia eficient i la capacitat en pràctiques verdes, permetria a l'empresa assolir els seus objectius d'eficiència energètica mentre manté la qualitat i la creativitat dels projectes. Aquesta cultura de sostenibilitat crearia un entorn laboral més satisfactori i alineat amb els valors de l'empresa.

Finalment, el grup ha preparat un Business Model Canvas per estructurar la idea proposta, detallant aliances clau, activitats i recursos necessaris per implementar les solucions.

Idea seleccionada:

Fer un tour per la fàbrica per ensenyar el procés de fabricació de la plastrònica i dir en quins camps tant diferents es pot utilitzar.

Aquest model de negoci busca oferir una experiència educativa que mostri el procés de fabricació de la plastrònica i les seves aplicacions en diversos sectors, mentre fomenta la col·laboració entre empreses, institucions educatives i altres actors rellevants per al desenvolupament de noves solucions tecnològiques.








2. Business Model Canvas aplicat a la idea/solució

Grau FP: Grau Superior (CFGS)
Desenvolupament d'aplicacions multiplataforma (DAM)

Institut:
INS Gabriela Mistral (St. Vicenç dels Horts)

Grup:
S1 – 3

Repte:
Grupo Adtel

<p>Key Partners Aliances Clau </p> <ul style="list-style-type: none"> Proveïdors de plastrònica i materials: Aliances amb proveïdors de materials especialitzats per garantir la qualitat del producte final. Universitats i centres d'investigació: Col·laboracions amb entitats educatives i científiques per promoure la recerca i desenvolupament de la plastrònica en nous camps d'aplicació. Agències de màrqueting: Aliances amb agències per promocionar els tours i augmentar la visibilitat a través de canals digitals i esdeveniments. Organitzacions de sostenibilitat i medi ambient: Col·laboracions amb entitats que promoguin l'ús de materials reciclats i l'aplicació de la plastrònica en solucions sostenibles. 	<p>Key Activities Activitats Clau </p> <ul style="list-style-type: none"> Organització de tours a la fàbrica: Planificar i coordinar les visites guiades per ensenyar el procés de fabricació de la plastrònica i explicar les seves aplicacions en diferents indústries. Desenvolupament de contingut educatiu. Promoció i màrqueting del tour. Formació i capacitació: Oferir sessions formatives sobre el procés de fabricació i les possibles aplicacions en diversos sectors. 	<p>Value Propositions Proposta de Valor </p> <ul style="list-style-type: none"> Productes i Serveis (Products & Services): Un tour educatiu i immersiu per conèixer el procés de fabricació de la plastrònica i entendre les seves aplicacions en indústries tan diverses com l'electrònica, la robòtica, la medicina, l'automoció, etc. Pain Relievers (Aliviadors de Dolors): Facilitar el coneixement sobre com la plastrònica pot ser útil en diferents sectors, reduint la incertesa sobre la seva aplicació i utilitat pràctica. Gain Creators (Generadors de Beneficis): Oportunitat de descobrir noves oportunitats de negoci per a empreses i sectors mitjançant el coneixement de les aplicacions de la plastrònica, així com establir contactes amb possibles clients o socis comercials. 	<p>Customer Relationship Relació amb els Clients </p> <ul style="list-style-type: none"> Servei personalitzat i educatiu: Oferir una experiència de tour personalitzada segons les necessitats dels grups (professionals, estudiants, empreses). Atenció post-tour: Proporcionar materials educatius i fòrums de discussió per ajudar als visitants a aprofundir en les aplicacions de la plastrònica i facilitar la creació de xarxes de contactes. Canals de comunicació directa: Utilitzar aplicacions pròpies, correu electrònic i xarxes socials per mantenir els clients informats sobre futurs tours, esdeveniments i novetats relacionades amb la plastrònica. 	<p>Customer Segments Segment de Clients </p> <p>Jobs (Feines o tasques del client):</p> <ul style="list-style-type: none"> Empreses industrials que busquen entendre com la plastrònica pot millorar els seus productes o processos. Estudiants i professionals del sector tecnològic interessats en la fabricació i les aplicacions de la plastrònica. Organitzacions d'investigació i desenvolupament que volen explorar noves tecnologies i aplicacions. <p>Pains (Dolors o frustracions):</p> <ul style="list-style-type: none"> Dificultat per entendre els beneficis pràctics de la plastrònica en diversos sectors. Manca d'oportunitats per veure en persona el procés de fabricació i les seves aplicacions. <p>Gains (Beneficis):</p> <ul style="list-style-type: none"> Oportunitat de conèixer el procés de fabricació de la plastrònica i entendre les seves aplicacions industrials. Conèixer noves oportunitats de negoci i col·laboració entre empreses i investigadors.
<p>Cost Structure Estructura de Costos </p> <ul style="list-style-type: none"> Despeses operatives de la fàbrica: Costos associats amb el manteniment i operació de les instal·lacions de plastrònica. Màrqueting i promoció: Despeses de publicitat i estratègies digitals per atraure nous clients. Honoraris de guies i experts: Costos laborals dels professionals que guiaran els tours i impartiran formació als visitants. Material didàctic i recursos visuals: Despeses en la creació de contingut educatiu, vídeos i materials informatius. 	<p>Revenue Stream Fonts d'Ingressos </p> <ul style="list-style-type: none"> Ingressos per tours: Pagament per les visites guiades a la fàbrica. Venda de material educatiu i formatiu: Venda de llibres, vídeos o documents post-tour sobre les aplicacions de la plastrònica. Subvencions i finançament extern: Ingressos de subvencions per la promoció de la tecnologia i la sostenibilitat, així com el finançament per a la recerca i el desenvolupament. Col·laboracions amb empreses: Aliances amb altres empreses per organitzar tours específics o per contractar serveis de formació corporativa. 			

IDEA: Fer un tour per la fàbrica per ensenyar el procés de fabricació de la plastrònica i dir en quins camps tant diferents es pot utilitzar.