



innovation
day SOLUCIONS
DE TALENT

Grau FP:

Curs d'Especialització (CE)

Curs d'especialització Intel·ligència Artificial i Big Data

Institut:

INS Bernat el Ferrer (Molins de Rei)

Grup:

S5 - 3

Organització i col·laboradors

Organitza



Col·labora



Amb el suport de



1. Context del repte a solucionar



És una empresa que es dedica a la intermediació de comerç de productes d'energia solar, gestió energètica i punts de recàrrega de vehicles elèctrics.

Repte

Buscar la interactuació entre empreses amb necessitats comunes Km.0. Actualment estem venent els nostres productes a tota Espanya, i molts cops ens trobem, inclús en el propi municipi, d'empreses que ens diuen: "No us coneixia, i jo prefereixo algú de proximitat a comprar-ho a altres empreses del país".

Context

QKSOL és una empresa creada l'any 2008 amb base al Baix Llobregat que es dedica a la venda de productes B2B en l'àmbit estatal. Actualment el sector es molt fluctuable degut a factors externs com, son ajudes europees, cost de l'energia, tipus d'interès, etc.

Què busca l'empresa?

La manera / plataforma / eina per poder informar de l'empresa que som, a què ens dediquem i quins productes oferim a empreses locals. Ha de ser com una base de dades pública on les empreses puguin informar del que ofereixen o del que necessiten

Exemples de solucions que es busquen:

Empresa ENF (<https://es.enfsolar.com/>) però a nivell local.

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. Han treballat amb un enfocament centrat un usuari fictici, identificant les seves necessitats i frustracions mitjançant eines com el mapa d'empatia, el perfil d'usuari i el Value Proposition Canvas. D'aquesta manera han aconseguit entendre les necessitats de l'usuari i desenvolupar propostes viables.

Els participants han centrat els seus esforços en per abordar el repte de desenvolupar una solució que ajudi una empresa local a connectar millor amb altres empreses del mateix municipi. L'objectiu principal és millorar la visibilitat d'aquesta empresa i facilitar la creació de col·laboracions entre empreses locals per oferir i rebre serveis o productes, ajudant a fomentar l'economia local. A través d'un procés iteratiu i col·laboratiu, el grup ha explorat les preocupacions, les necessitats i les oportunitats associades al projecte.

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**: Una petita empresa local que vol millorar la seva visibilitat en el mercat i establir connexions amb altres empreses dins del municipi.
- **Necessitat**: Facilitar la connexió amb altres empreses locals per establir intercanvis comercials (productes i serveis).
- **Preocupació**: Dificultat per obtenir el compromís d'altres empreses a participar en el projecte i la complexitat del sistema actual per mostrar els serveis i productes.
- **Cita/insight de l'usuari**: "L'empresa necessita una solució fàcil per connectar-se amb altres empreses locals per oferir els seus serveis i productes, però actualment les dificultats per obtenir col·laboracions i mostrar els seus serveis de manera eficient limiten el creixement i la visibilitat."

Pregunta per a obrir la creativitat

- *Com podem dissenyar una base de dades on les empreses puguin informar-se sobre*

els serveis o productes que ofereixen?

- *Com podem aconseguir la col·laboració d'altres empreses per participar en el projecte de manera fàcil i sense que els impliqui un gran esforç?*

Proposta d'idees per a solucionar el repte:

Els esforços es centren a facilitar el desenvolupament de dissenys a través de:

1. **Pàgina web de connexió entre empreses:** Crear una plataforma digital de tipus InfoJobs on les empreses puguin registrar-se, publicar els seus serveis i productes, i cercar altres empreses amb necessitats similars.
2. **Promoció a través de xarxes socials:** Utilitzar canals com TikTok per crear contingut visual que mostri les empreses locals i els seus serveis, per aconseguir una major visibilitat i atraure noves empreses.
3. **Vídeos tutorialers i casos d'èxit:** Produir vídeos per ajudar les empreses a entendre com utilitzar la pàgina web i compartir històries de casos d'èxit de col·laboracions entre empreses locals que han aconseguit millorar els seus resultats gràcies a la plataforma.
4. **Funcionalitats de missatgeria i networking:** Afegir una funcionalitat de missatgeria interna a la pàgina per facilitar la comunicació entre les empreses interessades a fer col·laboracions o establir acords comercials.
5. **Xerrades de conscienciació:** Organitzar sessions formatives i xerrades per educar les empreses sobre els avantatges de participar en aquest sistema i com poden beneficiar-se de la visibilitat i les connexions que es creen.

Aquest projecte té el potencial de millorar significativament la visibilitat de les petites empreses locals i facilitar la creació de noves col·laboracions comercials dins del municipi. La solució proposada permetrà a les empreses accedir fàcilment als serveis d'altres empreses locals, mentre que també millorarà la seva pròpia capacitat de promoció i creixement. Amb un sistema senzill i accessible, les empreses podran augmentar la seva competitivitat i contribuir a una economia local més forta i integrada.








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

Idea seleccionada:

**Programa d'anàlisi del temps útil dels components i plataforma web
estil InfoJobs per empreses locals**

Aquesta idea combina una eina d'anàlisi tècnica i una plataforma de connexió empresarial, oferint un valor únic que millora l'eficiència operativa i fomenta la col·laboració a nivell local.

2. Business Model Canvas aplicat a la idea/solució

Grau FP: Curs d'Especialització (CE) Curs d'especialització Intel·ligència Artificial i Big Data		Institut: INS Bernat el Ferrer (Molins de Rei)		Grup: S5 - 3		Repte: QKSOL Energy Solutions			
Key Partners Aliances Clau  <ul style="list-style-type: none"> • Empreses locals i fabricants: Col·laboració per proporcionar dades tècniques dels components i promoure la presència a la plataforma. • Ajuntaments i consells de comerç: Suport institucional per fomentar l'ús de la plataforma i promoure l'economia local. • Proveïdors tecnològics: Aliances per al desenvolupament i manteniment dels servidors, bases de dades i la pàgina web. • Agències de màrqueting digital: Per promocionar la plataforma en xarxes socials i augmentar la visibilitat entre els usuaris potencials. 		Key Activities Activitats Clau  <ul style="list-style-type: none"> • Desenvolupament de la plataforma web: Creació d'una interfície intuïtiva amb funcions d'anàlisi de dades i un directori d'empreses locals. • Implementació de funcionalitats d'IA: Desenvolupament d'algorismes per analitzar dades dels components i predir el seu temps útil. • Cestió i manteniment: Actualització regular del programari i la base de dades per garantir una experiència fluida i segura per als usuaris. • Promoció i màrqueting: Llançament de campanyes en xarxes socials i mitjans tradicionals per atreure empreses i usuaris. • Capacitació d'usuaris: Creació de videotutorials per explicar com utilitzar la plataforma i aprofitar-ne totes les funcionalitats. 		Value Propositions Proposta de Valor  <ul style="list-style-type: none"> • Optimització del manteniment: Programa que analitza i predir el desgast dels components, reduint costos i evitant fallades inesperades. • Connexió local: Plataforma que facilita la visibilitat de les empreses locals i el seu accés a serveis o productes del municipi, estalviant costos logístics. • Eficiència i sostenibilitat: Promou l'ús de recursos locals, disminuint l'impacte ambiental i afavorint l'economia circular. • Dades accionables: Ofereix informació detallada sobre el rendiment dels components i recomanacions per al manteniment. • Accessibilitat: Una eina centralitzada que combina funcionalitats d'anàlisi i promoció empresarial en una única plataforma. 		Customer Relationship Relació amb els Clients  <ul style="list-style-type: none"> • Videotutorials: Explicacions detallades sobre com utilitzar la plataforma i personalitzar el perfil empresarial. • Support tècnic: Atenció continua per resoldre problemes tècnics o consultes relacionades amb l'ús del programa i la pàgina web. • Feedback actiu: Recollida d'opinions i suggeriments dels usuaris per millorar la plataforma. • Informació personalitzada: Enviament de dades i informes específics sobre el rendiment dels components i oportunitats de negocis locals. 		Customer Segments Segment de Clients  <ul style="list-style-type: none"> • Empreses industrials: Necessiten optimitzar el manteniment de maquinària i promoure els seus serveis o productes a nivell local. • Comerços i serveis locals: Busquen visibilitat en el municipi per captar nous clients i establir col·laboracions amb altres empreses. • Administracions públiques: Interessades en fomentar l'economia local mitjançant eines que connectin empreses i recursos. • Professionals tècnics: Utilitzen el programa per analitzar dades i gestionar el manteniment dels components. 	
Cost Structure Estructura de Costos  <ul style="list-style-type: none"> • Desenvolupament i manteniment: Costos associats a la creació de la plataforma web, bases de dades i funcionalitats d'anàlisi de dades. • Infraestructura tecnològica: Despeses de servidors, emmagatzematge i seguretat digital. • Promoció i màrqueting: Inversió en campanyes per augmentar la visibilitat de la plataforma. • Support tècnic: Salaries dels tècnics responsables d'atendre incidències i mantenir el sistema operatiu. • Actualitzacions del programari: Millores constants per adaptar la plataforma a les necessitats dels usuaris. 				Revenue Stream Fonts d'Ingressos  <ul style="list-style-type: none"> • Subscripcions premium: Empreses locals poden pagar per aparèixer destacades a la plataforma i augmentar la seva visibilitat. • Venda de dades i informes: Accés a informes personalitzats sobre oportunitats de negoci i rendiment de components. • Publicitat a la plataforma: Espais publicitaris per a empreses que vulguin promocionar els seus serveis o productes. • Tarifes per serveis avançats: Configuració personalitzada del programa d'anàlisi de dades o del perfil empresarial a la web. 					

IDEA: Programa per analitzar i extreure dades del temps útil dels components.