

Fundació
Catalunya
La Pedrera

Guia per a la presentació de nous projectes

Gener 2021

0. Informació general per presentar la proposta

És important tenir en compte que per presentar una proposta cal omplir tots els apartats marcats com a obligatoris. Cal tenir en compte però que cadascun dels apartats no té una llargada fixada, de manera que pots proporcionar la poca o molta informació que consideris rellevant o de què disposis en cada cas.

Aquesta guia serveix únicament com referència o pauta a seguir, de manera que es poden aportar igualment totes aquelles informacions, materials o altres elements que consideris interessants per a avaluar la proposta.

1. Dades del projecte

Cal marcar cadascun dels apartats. En alguns pots marcar únicament una opció, en altres pots marcar tantes com corresponguin a teva/vostra proposta.

2. Resum de la proposta

-Fes un molt BREU RESUM de cadascun dels APARTATS del projecte, destacant especialment aquells elements que et semblin més rellevants.

3. Motivació del projecte

-Indica quina és l'OPORTUNITAT de mercat que vols aprofitar? O bé quina és la NECESSITAT del consumidor que et sembla desatesa o que es pot satisfer d'una manera millor a l'actual? Si es tracta per exemple d'un projecte social o de millora d'eficiència, quin és el PROBLEMA que vols ajudar a resoldre?

-Explica COM ESTAN RESOLENT ACTUALMENT els usuaris o beneficiaris la seva necessitat.

4. Avantatges del projecte

4.1. Descripció del projecte

-Indica la FINALITAT del projecte; pots fonamentar el projecte explicant PER QUÈ el vols fer o perquè creus que és necessari.

-Fes una DESCRIPCIÓ GENERAL del projecte.

-Explica quins serien els OBJECTIUS del projecte; també quins serien les seves METES i RESULTATS. Sobre els resultats, si és el cas, és important que ja destaquis si creus que la Fundació en podrà fer DIVULGACIÓ i si aquesta li podrà donar certa NOTORIETAT.

-Si es tracta d'un projecte molt allunyat de les activitats habituals de la Fundació, argumenta que està ALINEAT AMB ELS VALORS de la Fundació, si ho creus necessari.

4.2. Punts forts de la proposta

-Indica QUÈ creus que VALORARAN especialment els CLIENTS POTENCIALS d'aquest nou servei o producte. Et pots referir a alguna de les característiques intrínseques del servei o producte (per exemple, en el cas dels ordinadors d'Apple podria ser la qualitat gràfica), però també a d'altres més intangibles (per exemple, en el cas d'algun programa formatiu, podria ser el conèixer persones amb interessos comuns).

- Explica què creus que pot fer la teva proposta DIFERENCIAL o quin pot ser el seu AVANTATGE COMPETITIU respecte les altres del mercat.
- Si et resulta útil per explicar millor les característiques del servei o producte a través de la percepció que en tindrà el consumidor, de manera que pots descriure amb més deteniment l'EXPERIÈNCIA o les diferents ETAPES per les que passarà l'USUARI quan gaudeixi del servei.
- Opcionalment, pots escriure, en dues frases, quin creus que seria el reclam o eslògan que faries servir per comunicar els avantatges del servei a una altra persona.
- Per a projectes d'impacte social, de forma similar, pots explicar què creus que valoraran els beneficiaris del servei rebut, quins elements fan la proposta diferencial o permeten que la Fundació pugui oferir el servei de forma igual o millor al que el puguin oferir altres entitats.

5. Públics i altres iniciatives existents

5.1. Públics del projecte

- Especifica a quins GRANS PÚBLICS o COL·LECTIUS BENEFICIARIS es dirigeix el projecte. Dins d'aquests, ets capaç d'especificar alguns SEGMENTS objectiu o prioritaris? Per a especificar els segments, pots utilitzar variables com edat, estil de vida o gustos, zona geogràfica, situació familiar, capacitat econòmica, etc.
- Si t'és possible, pots quantificar la MIDA DEL MERCAT o la mida que pot arribar a tenir? Per fer-ho, pots quantificar el nombre d'usuaris o beneficiaris que pertanyen als grans públics que has definit. Igualment, si t'és possible, pots quantificar la MIDA DELS SEGMENTS que has definit prèviament i que poden estar interessats en el servei o producte?

5.2. Altres iniciatives existents

- Quines són les PRINCIPALS EMPRESES COMPETIDORES? Per dir quines són, cal que indiquis aquelles que proporcionen un servei que vol satisfer les mateixes necessitats o similars a les de la teva proposta.
- Si t'és possible, indica quines característiques més rellevants tenen els competidors i que pugui ser interessant a tenir en compte per dissenyar el teu projecte.
- Indica en què és diferent i en què s'assembla la Fundació respecte a la resta de competidors.

6. Impacte per a la societat

- Pots eliminar aquest apartat si el teu projecte vol generar de forma prioritària activitat econòmica.
- Indica quins EFECTES POSITIUS té el projecte que proposes per a la societat.
- Si t'és possible, pots quantificar, de forma aproximada, quins és el principal IMPACTE SOCIAL/MEDIAMBIENTAL/CULTURAL PREVIST del projecte?
- Quan redactis el document, copia i omple el quadre de sota per indicar quins indicadors d'impacte tindrà la teva proposta.

El projecte utilitzarà els següents indicadors d'impacte:

ACTIVITAT	INDICADOR

7. Pressupost preliminar

7.1. Dades de participació

- Indica l'estimació de participants/clients/beneficiaris que pot tenir el projecte.
- Si és el cas, explica si es preveuen diferents edicions o repeticions cada any. Si es tracta d'una oferta formativa o de ser serveis, si es preveuen diferents cursos o serveis diferents.

7.2. Ingressos previstos

- Indica quins seran els conceptes que generaran ingressos. Intenta quantificar aproximadament les diferents partides del compte d'ingressos.
- Si és el cas, explica si altres actors intervenen directament en la generació d'ingressos del projecte.
- Si ho creus necessari, pots explicar quines assumpcions tens en compte en el model d'ingressos.
- Si et pot ajudar, per tenir una idea de la capacitat d'enlairament o tracció del projecte, pots explicar quins serien els primers clients/usuaris/beneficiaris del projecte, o en tot cas aquells que consideres que utilitzaran el servei o producte amb major probabilitat. Si amb ells ja has participat en altres projectes, pots indicar en quins.

7.3. Costos previstos

- Explica quins seran els costos principals del projecte. Intenta quantificar aproximadament les diferents partides del compte de despeses.
- Si ho creus necessari, pots explicar quines assumpcions tens en compte en el model de despeses.

7.4. Inversions

- Indica si caldrà fer inversions per iniciar l'activitat. De quines inversions es tracta? Si tens una idea aproximada del seu cost, el pots facilitar.
- Explica si creus que caldrà abordar altres inversions per ampliar l'activitat o per continuar-la uns mesos o anys després d'iniciar el projecte.