

Ficha: Identifica a oportunidade de negocio



1. Motivación inicial

Que nos levou a pensar neste proxecto?

- ☐ Paixón persoal
- ☐ Necesidade detectada no territorio
- ☐ Demanda social ou cultural
- ☐ Outra (especificar): _____

2. Necesidades culturais do territorio

Que falta? (oferta inexistente, espazos baleiros, públicos non atendidos...):

3. Tendencias do sector cultural e creativo

Cambios sociais ou tecnolóxicos que se poden aproveitar:

- ☐ Dixitalización (streaming, redes, plataformas colaborativas)
- ☐ Experiencias híbridas (arte + tecnoloxía / cultura + natureza)
- ☐ Recuperación patrimonial
- ☐ Novos públicos (xuventude, turismo cultural, comunidades locais)
- ☐ Outro: _____

4. escoita á comunidade

Que nos di a veciñanza ou os colectivos locais?:

5. Posible impacto social ou cultural

- ☐ Revitalización do rural
- ☐ Creación de emprego xuvenil
- ☐ Inclusión de colectivos vulnerables
- ☐ Educación e transmisión cultural
- ☐ Sensibilización ambiental
- ☐ Outro: _____

6. Aliados e actores clave

Institucións: _____

Asociacións / colectivos: _____

Empresas ou cooperativas: _____

Persoas referentes: _____

7. Primeiras conclusións

Oportunidade prioritaria detectada:

Que pasos iniciais imos dar?

Ficha: Modelo de negocio

1. Que queremos facer? Actividade principal: Outras actividades complementarias (opcional):	2. Para quen? Público directo: (Clientes ou usuarias finais; idade, intereses, localización, perfil socioeconómico, hábitos de consumo) Público aliado: (Persoas ou organizacións que poderían colaborar, difundir ou apoiar o proxecto)	3. Con que obxectivos? Económicos: (Beneficio esperado, xeración de emprego, sostibilidade financeira do proxecto) Sociais: (Impacto en persoas, inclusión, mellora de calidade de vida, participación comunitaria) Culturais: (Preservación ou difusión de tradicións, valores culturais ou coñecementos locais)	4. Como o imos facer? Metodoloxía: (Descrición do proceso de traballo: pasos, fases, prácticas innovadoras, enfoque de xestión) Recursos dispoñibles: (Equipamento, materias primas, instalacións, coñecementos técnicos, financiamento actual) Tecnoloxías ou canles: (Plataformas, redes sociais, ferramentas dixitais, métodos de produción, canles de venda ou difusión)	5. Con quen? Equipo promotor (socias da cooperativa ou fundadores): (Nome, experiencia, competencias relevantes e roles de cada unha delas) Aliados e entidades clave (rede de cooperación): (Colaboradores, provedores, organizacións, administracións ou patrocinadores)	6. Valor diferencial Que fai especial ao proxecto? En que se diferencia de outros?: (Elementos únicos: innovación, sustentabilidade, calidade, enfoque social ou cultural, experiencia de usuario) Posibles riscos e desafíos: (Que dificultades prevés? Recursos limitados, competencia, regulación, aceptación do mercado)
--	---	---	--	---	---

Interreg



Cofinanciado por
la Unión Europea
Cofinanciado pela
União Europeia

España - Portugal

Es_factory



Ficha: Canvas

Nome do proxecto:

Escribe aquí...

Data:

Escribe aquí...

Socios clave:

En quen me apoio?:

Escribe aquí...

Actividades clave:

Que vou ofrecer?:

Escribe aquí...

Relación cos clientes:

Como vou coidar dos clientes?:

Escribe aquí...

Proposta de valor:

Que fai especial ao proxecto? En que se diferencia de outros?:

Escribe aquí...

Segmentos do mercado:

Para quen? Exemplo: en lugar de "mocidade", detalla en "mozos/as de 18-25 anos de zonas urbanas interesados en música en directo".

Escribe aquí...

Recursos clave:

Que preciso?:

Escribe aquí...

Canles:

Como llo fago chegar?:

Escribe aquí...

Estrutura de custos:

Canto me custa comezar?:

Escribe aquí...

Fonte de ingresos:

Como vou gañar cartos?:

Escribe aquí...

Interreg



Cofinanciado por
la Unión Europea
Cofinanciado pela
União Europeia

España - Portugal

Es_factory



Ficha: Desenvolver a idea de negocio

1. A miña proposta de valor

- Cal é o problema ou necesidade que quero resolver?
- Que beneficio ou valor diferencial ofrezco aos meus clientes ou á comunidade?
- Como se diferencia o meu proxecto doutros existentes?

2. Público obxectivo

- Quen son os meus clientes ou beneficiarios principais?
- Que necesidades concretas teñen que o meu proxecto pode cubrir?

3. Estratexias de negocio

- Estratexias de marketing e comunicación a aplicar:
- Como me vou achegar aos clientes (canles de comunicación ou distribución)?
- Estratexias de colaboración e traballo en rede:
- Estratexias para sostibilidade financeira (xeración de ingresos, financiamento, subvencións, etc.):

4. Ferramentas e recursos necesarios

- Formación ou coñecementos que necesito reforzar:
- Recursos técnicos ou materiais que precisarei:
- Apoios institucionais ou redes de colaboración (EspazoCoop, AGADIC, etc.):

5. Indicadores de éxito

- Como vou medir que o proxecto funciona e cumpre a súa proposta de valor?
- Que obxectivos a curto, medio e longo prazo quero alcanzar?

Ficha: Plan de Lanzamento Mínimo Viable (PMV)

1.Obxectivo (aquí debes escribir que queres validar con este lanzamento mínimo):

2.Accións ou tarefas principais (lista as accións concretas e alcanzables que vas facer neste PMV. Deben ser poucas, claras e medibles):

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

3.Responsable(s) (indica quen vai ser o encargado de cada acción. Podes poñer nomes ou roles):

4.Recursos necesarios (apunta os materiais, espazos, tecnoloxía e orzamento mínimo que precisas para executar o PMV):

5.Prazos/cronograma (define un tempo limitado (2-4 semanas normalmente) e reparte as tarefas neses días/semanas):

6.Indicadores de éxito (pon medidas concretas para saber se funcionou: vendas, participantes, seguidores, reservas...):

7.Riscos ou obstáculos (identifica os principais problemas que poden aparecer e unha solución preventiva):

Interreg



Cofinanciado por
la Unión Europea
Cofinanciado pela
União Europeia

España - Portugal

Es_factory



Ficha: Plan comercial

PROPOSTA POR CLIENTE	QUE OFRECEMOS?	OBXECTIVOS CUALITATIVOS	OBXECTIVOS CUANTITATIVOS	ACCIÓNS COMERCIAIS
Identifica o segmento de clientela e personaliza as propostas.	Proposta de valor + actividades principais a ofrecer.	Que pretendemos xerar ou obter con esta proposta?	Cantos proxectos pretendemos acadar desta actividade? Cantos cartos suporán?	Cal vai ser a acción a realizar para esta actividade?

Interreg



Cofinanciado por
la Unión Europea
Cofinanciado pela
União Europeia

España - Portugal

Es_factory



Ficha: Identifica a fórmula xurídica

Fórmula	Nº mínimo de persoas	Responsabilidade	Democracia interna	Obxectivo principal	Posibilidade de contratar	Acceso a axudas específicas	Adecuación a proxectos culturais
Cooperativa	2	Limitada	Alta (1 persoa = 1 voto)	Económico + social	Si	Alta	Moi alta
Sociedade laboral	2	Limitada	Media (dependendo do capital)	Económico	Si	Media	Alta
Asociación c/ actividade económica	3	Ilimitada (xunta directiva)	Alta	Social	Limitada	Media/Alta	Alta en proxectos pequenos
Fundación	1 persoa ou entidade	Limitada ao patrimonio	Baixa	Social	Si	Alta (fondos privados, internacionais)	Media/alta
SL/SA tradicionais	1	Limitada	Baixa	Económico	Si	Baixa	Baixa, salvo casos moi profesionais

Pregunta	Opcións
Cantos somos?	1 → SL/autónomo 2-3 → Cooperativa/Soc. laboral 3+ → Cooperativa/Asociación
Buscamos beneficios económicos ou impacto social?	Impacto social → Asociación/Fundación Beneficio+impacto → Coop/Soc. laboral
Queremos salarios dende o inicio?	Si → Coop/Soc. laboral Non → Asociación
Temos capacidade de investimento inicial?	Alta → Fundación/SL Media → Coop Baixa → Asociación

Ficha: Público obxectivo

1. Descrición xeral

- Nome ou etiqueta do segmento:
- Tamaño estimado do segmento (persoas/entidades):
- Localización principal (urbana/rural, rexión, país):

2. Perfil sociodemográfico

- Idade media:
- Xénero:
- Nivel educativo:
- Situación profesional:
- Ingresos aprox:

3. Perfil cultural e social

- Intereses principais:
- Valores compartidos:
- Canles de consumo cultural (teatro, música, online...):
- Participación comunitaria (asociacións, colectivos, redes...):

4. Necesidades e motivacións

- Que problema ou necesidade teñen?
- Que beneficios buscan?
- Que barreiras ou medos lles frean?

5. Comportamento de consumo

- Como se informan (redes, prensa, boca a boca...)?
- Canto están dispostos/as a pagar?
- Con que frecuencia consumirían o servizo/produto?

6. Mapa de empatía

- Que pensa e sente?
- Que escoita do seu entorno?
- Que ve no seu día a día?
- Que di e fai?
- Que dores/puntos de frustración ten?
- Que expectativas/ganancias busca?

Ficha: Público obxectivo (2)

Público comunitativo	Ámbito ao que pertencen	Obxectivos comunicativos	Canles de comunicación	Prescritores	Períodos a ter en conta

Ficha: Gobernanza

1. Estrutura de gobernanza

Órganos principais de decisión (Asemblea Xeral, Consello Reitor, Comisiões):

Frecuencia de reunións:

Canles de comunicación interna:

2. Roles e responsabilidades

Rol / cargo	Persoa(s) responsable(s)	Funcións principais
Presidencia / Coordinación		
Secretaría		
Tesouraría		
Comisiões específicas (ex: comunicación, programación, finanzas)		

3. Checklist de boa gobernanza

Están definidas as normas de decisión colectiva?:

Hai claridade en roles e responsabilidades?:

A información compártese de maneira transparente?:

Existen mecanismos de resolución de conflitos?:

Está previsto o relevo xeracional e a continuidade?:

Interreg



Cofinanciado por
la Unión Europea
Cofinanciado pela
União Europeia

España - Portugal

Es_factory

