



# PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DELS SERVEIS D'IMPARTICIÓ DE LES ACCIONS D'ACOMPANYAMENT DIRIGIDES A *STARTUPS* DEL SECTOR DE L'ECONOMIA BLAVA EN EL MARC DEL PROGRAMA D'EMPREDORIA "B-BLUE"

## 1. ANTECEDENTS

Barcelona Activa és l'organització de l'Ajuntament de Barcelona responsable de promoure l'ocupació de qualitat, la iniciativa emprenedora, la competitivitat empresarial i la diversificació del teixit productiu, per a assolir un model econòmic sostenible, inclusiu i just.

Des de fa més de 30 anys impulsa l'activitat econòmica de Barcelona i el seu àmbit d'influència, donant suport a les polítiques d'ocupació, la iniciativa emprenedora, l'economia social, cooperativa i solidària i les empreses, al mateix temps que promou la ciutat internacionalment i els seus sectors estratègics; en clau de proximitat al territori.

D'acord amb l'Agenda Econòmica de Barcelona 2020-2030, anomenada Barcelona Green Deal, una de les prioritats de cara a l'horitzó 2030 és esdevenir ciutat líder en matèria d'emprenedoria i innovació i aproximar-se a iniciatives empresarials i de l'emprenedoria, de l'economia de gran escala i també de l'economia de proximitat.

A més, l'Ajuntament de Barcelona, a través de Barcelona Activa, té una política activa de suport als sectors econòmics de la ciutat i, entre els seus sectors estratègics, va publicar a l'octubre del 2021 l'Estratègia d'Impuls a l'Economia Blava a la ciutat, amb l'objectiu de convertir-la com l'eix vertebrador de tot el litoral i de la seva economia.

En aquest marc, Barcelona Activa dissenya i impulsa programes d'acompanyament a persones emprenedores en sectors estratègics de la ciutat de Barcelona, com és el Programa de suport a l'Economia Blava "B-Blue Barcelona Activa" (en endavant "B-Blue").

B-Blue és un programa innovador que té com a objectiu donar suport a la creació i al creixement d'empreses en el conjunt de sectors de l'Economia Blava amb visió global a Barcelona. Aquest comprèn sectors consolidats que incorporen la sostenibilitat, així com d'altres sectors emergents: activitats portuàries, transport i logística marítima, construcció i manteniment naval, pesca i bio-economia, tractament de l'aigua, nàutic, esportiu, turisme, biotecnologia blava, energies renovables marines, i activitats transversals en Economia Blava en l'àmbit de l'educació, la formació, la recerca i la cultura.

### 1.1. CONTEXT DE L'ECONOMIA BLAVA: CONCEPTE I ESTRATÈGIA D'IMPULS

L'Economia Blava està formada per un conjunt d'activitats econòmiques vinculades de manera exclusiva o molt majoritària amb els àmbits aquàtics (mars, rius, llacs i aiguamolls) que es porten a terme de manera compatible amb la conservació del bon estat ambiental dels ecosistemes aquàtics i afavoreixen un desenvolupament social i econòmic sostenible allà on es porten a terme. En la definició adaptada a Barcelona, aquesta també engloba l'impuls de "l'economia marítima sostenible".

L'Economia Blava de la ciutat de Barcelona suposa una gran font de riquesa. En concret, es destaquen els següents indicadors:

- Facturació: 3.826M€ - PIB: 4,3%
- Ocupació: 15.806 persones treballadores (1,4%)
- Empreses: 1.154 empreses (1,5%)

Al 2021, es va presentar la Estratègia d'impuls a l'Economia Blava a Barcelona. Aquesta ha estat desenvolupada pel propi Ajuntament i liderada per Barcelona Activa, en col·laboració amb més de 70 agents rellevants de l'Economia Blava de la ciutat, i representa el full de ruta 2021-2025 per desenvolupar el potencial de l'Economia Blava a la ciutat, incorporant 8 eixos d'actuació, 15 projectes i 43 mesures, que poden consultar-se a <https://www.barcelonactiva.cat/economiablava>.



## 1.2. OBJECTIU DEL PROGRAMA B-BLUE

L'objectiu fonamental del Programa B-Blue és desenvolupar un programa referent i d'excel·lència de creació d'empreses en l'àmbit de l'Economia Blava, sent així un pol d'atracció de l'economia de la ciutat de Barcelona. A través d'aquest programa es volen aconseguir els següents objectius:

- Posicionar Barcelona com a ciutat europea de referència en el sector de l'Economia Blava.
- Desenvolupar el potencial del teixit empresarial de l'Economia Blava de la ciutat donant-li suport per tal que neixi i es consolidi amb èxit en una economia global.
- Promoure la innovació i vetllar per la sostenibilitat ambiental, i addicionalment la regeneració ambiental.
- Ser un punt de suport a noves iniciatives de recent constitució però que encara no han desenvolupat una validació del seu model de negoci.
- Esdevenir un punt de trobada entre els principals agents del sector i les persones emprenedores i empreses de recent creació.
- Fomentar i promocionar entre diversos col·lectius, lligats a l'Economia Blava (tant públics com privats), la cultura emprenedora i esperit empresarial, fet que permetrà la creació i el creixement d'empreses sòlides en aquest sector.
- Facilitar les eines necessàries per a posar en marxa la idea de negoci i per poder consolidar-se i créixer amb garanties.

## 1.3. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA B-BLUE

B-Blue és un programa de suport a la creació d'empreses dissenyat com un itinerari a mida per a persones emprenedores. Per una banda, és un itinerari atès que contempla cadascuna de les necessitats sorgides a les etapes del procés emprenedor: analitzar la viabilitat econòmica del projecte, incorporar les habilitats emprenedores, facilitar l'accés al finançament i conèixer de primera mà els actors clau del sector (activitats de *networking*).

A més, el Programa B-Blue és programa personalitzat, amb tutories, assessories i mentories assignades a cadascun dels projectes participants, amb un enfocament clarament sectorial.

Les activitats desenvolupades al llarg del programa són les següents:

- Accions d'acompanyament adreçades a la posada en marxa de l'empresa, així com la digitalització del projecte:
  - o Acompanyament en la proposta de valor i prospecció dels *targets*
  - o Acompanyament en la definició del model de negoci
  - o Acompanyament en el desenvolupament d'un MVP i prototip per a testejar l'idea
  - o Desenvolupament del màrqueting estratègic, tant analògic com digital del projecte.
  - o Desenvolupament del màrqueting operatiu, tant analògic com digital del projecte.
  - o Acompanyament en l'elaboració del pla financer i pla de negoci
  - o Acompanyament en els aspectes legals i burocràtics del projecte.
  - o Acompanyament en la definició de l'estructura financera i recerca de finançament.
- Accions d'acompanyament per a millorar les "*soft skills*" de les persones participants, per a reforçar les seves habilitats com a persona emprenedora, especialment les relacionades amb la presentació del projecte davant de tercers
- Activitats adreçades a apropar la realitat empresarial del sector i a facilitar la creació de xarxes:
  - o Experiències pràctiques
  - o Tallers de treball en àrees claus
  - o Visites a empreses
- Itinerari a mida en funció de les característiques específiques dels subsectors i de les necessitats dels promotors a través de la introducció de:
  - o Tutories personalitzades
  - o Tallers d'especialització amb persones expertes



Es seleccionaran un màxim de 20 projectes pel *bootcamp* i un màxim de 12 projectes empresarials que participaran en cada edició del programa.

#### **1.4. CALENDARI DEL PROGRAMA B-BLUE**

El termini d'execució de la present convocatòria anirà des de l'1 de setembre de 2024 fins al 31 d'agost de 2025, durant els quals es realitzarà una edició del programa. Aquest contracte podrà ser prorrogable fins un màxim de 5 anys.










En relació a la pròrroga, Barcelona Activa podrà executar la pròrroga sempre i quan s'assoleixin, com a mínim, dos dels següents indicadors:

- Assistència mínima d'un 75% a les activitats programades.
- Constitució en alguna forma jurídica que permeti la seva activitat de més d'un 50% dels projectes participants.
- Valoració de les activitats programades que assoleixi, com a mínim, una nota mitjana de 7,5 sobre 10.

A continuació es presenta un cronograma orientatiu de les activitats que conformen el Programa B-Blue. Les activitats a realitzar per part de l'empresa adjudicatària són les que conformen els apartats: "*Bootcamp*", "Accions d'acompanyament", "Tutories", "Activitats de dinamització i *networking*" i "Jurat i cloenda". La resta d'accions seran realitzades de manera directa per Barcelona Activa.



**CALENDARI D'ACTUACIÓ APROXIMAT (2024) 1ª EDICIÓ**

ACTIVITATS DEL PROGRAMA		Juny	juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Gener	Febrer	Març	Abril
Difusió del programa												
Captació i selecció dels projectes participants												
<i>Bootcamp</i>												
Accions d'acompanyament												
Tutories												
Activitats de dinamització i networking												
Jurat i Cloenda												



## 2. FINALITAT DEL CONTRACTE

La finalitat del present Plec de condicions és establir les bases per a la realització de les activitats de dinamització i *networking*, així com les sessions d'acompanyament del programa B-Blue. Tot, focalitzat en el sector de l'Economia Blava a la ciutat de Barcelona.

El Plec s'estructura en els següents dos lots:

### **LOT 1: SERVEIS D'IMPARTICIÓ DEL BOOTCAMP I DE LES ACTIVITATS DE DINAMITZACIÓ, NETWORKING I ENXARXAMENT AMB L'ECOSISTEMA PRODUCTIU DE L'ECONOMIA BLAVA**

Aquest Lot inclou la gestió de les activitats de connexió amb l'ecosistema de l'Economia Blava, la dinamització del *networking* intern del programa, la preparació d'un *bootcamp* per a la selecció dels projectes participants i l'organització i gestió del *demoday* o activitat de cloenda del programa.

### **LOT 2: SERVEIS D'IMPARTICIÓ DE LES ACCIONS D'ACOMPANYAMENT I ACTIVITATS DE SUPORT INDIVIDUALITZADES EN LES ÀREES RELATIVES AL MODEL DE NEGOCI, OPERACIONS, ESTRUCTURA JURÍDICA I LEGAL, ESTRUCTURA FINANCERA I FONTS DE FINANÇAMENT**

Aquest Lot inclou la realització de sessions d'acompanyament i sessions individuals de seguiment en les àrees relatives a la gestió de negoci, amb caràcter sectorial vinculades a l'Economia Blava, entre les quals es preveuen les següents temàtiques: proposta de valor i metodologia Lean, desenvolupament del pla de màrqueting, aspectes legals, capacitació d'habilitats emprenedores, estructura financera del negoci i fonts de finançament, entre d'altres.

Així mateix, cal afegir que en la realització d'aquests serveis també s'inclou la impartició de tallers col·lectius de solucions concretes a problemes detectats en les sessions realitzades. Aquests tallers hauran de ser realitzats per persones professionals amb la suficient solvència per a la proposta presentada. En funció dels sectors i de l'estat de maduresa que presentin els projectes, caldrà ajustar amb antelació aquells aspectes tècnics necessaris per a poder desenvolupar les activitats dels dos lots descrits.

Per últim, cal destacar que el programa B-Blue compta amb un *partenariat* que inclou, entre d'altres, entitats com el Port de Barcelona, Costa Cruceiros, Seastainable Ventures, la Universitat Politècnica de Catalunya i el Clúster Nàutic. Aquest fet pot implicar que algunes de les accions es puguin desenvolupar en les instal·lacions d'aquests *partners*, enlloc de les de Barcelona Activa, que seran els espais de referència.

## 3. OBJECTE DEL CONTRACTE

Són objecte de la present licitació totes les tasques que es detallen a continuació:

### **LOT 1: SERVEIS D'IMPARTICIÓ DEL BOOTCAMP I DE LES ACTIVITATS DE DINAMITZACIÓ, NETWORKING I ENXARXAMENT AMB L'ECOSISTEMA PRODUCTIU DE L'ECONOMIA BLAVA**

**Realització del *bootcamp* consistent en l'acompanyament a les 20 *startups* seleccionades durant un màxim de 5 dies.** Aquest acompanyament inclou la preparació de l'acte del comitè de selecció, jornada on es tria un màxim de 12 *startups* que passen a la segona fase del programa.

Es defineix com a *bootcamp* un programa intensiu que té com a finalitat principal concretar el projecte i la seva viabilitat, alhora que les persones emprenedores desenvolupen les habilitats personals necessàries.

Els objectius que es persegueixen a través del *bootcamp* són els següents:

- Adquirir coneixements i habilitats sobre emprenedoria per part de les persones participants.
- Avaluar el compromís de les persones emprenedores amb els seus respectius projectes.



- Conèixer de primera mà per part de Barcelona Activa els projectes, abans de seleccionar els que participaran a la segona fase del programa.

Es realitzarà un *bootcamp* per cada edició del programa, i cadascun tindrà una durada màxima de 5 dies consecutius. Les dates de la convocatòria del *bootcamp* seran definides per Barcelona Activa. Al *bootcamp* podran assistir un màxim de dues persones per projecte.

Podran participar un màxim de 20 projectes a cada *bootcamp*. El procés de participació al *bootcamp* permetrà fer una selecció final d'un màxim de 12 *startups*. Aquests projectes es seleccionaran durant la celebració d'un comitè tècnic que consistirà en què les persones candidates presentin el seu projecte davant d'un comitè avaluador que estarà compost per personal de Barcelona Activa, *partners* del programa, i persones i entitats relacionades amb el sector de l'Economia Blava, de la innovació i de l'ecosistema emprenedor de la ciutat. El comitè tècnic es realitzarà l'últim dia de la setmana del *bootcamp*.

Els aspectes que s'han de tractar durant el *bootcamp* han d'estar relacionats principalment vers les tres línies conceptuals que es plantegen a continuació:

- Validació del model de negoci. Es treballarà amb les eines necessàries per contribuir a la validació de la proposta de valor, del *product market fit* i de les hipòtesis vinculades al creixement de la *startup*.
- Validació de la incorporació dels valors de l'Economia Blava, entre els quals destaca la sostenibilitat.
- Comunicació i presentació de projectes. Es treballarà amb especial èmfasi en les habilitats per a presentar un projecte o *startup*.

El total d'hores màximes per edició a impartir durant cada *bootcamp* serà com a màxim de 25 hores estructurades, preferentment, en blocs de 5 hores diàries. La metodologia dels *bootcamps* haurà de combinar una part de tallers grupals i una altra de treball directe i individual amb les *startups*. Per aquest motiu, serà necessària la participació de més d'una persona experta en el desenvolupament del *bootcamp*.

**Disseny, coordinació i dinamització de les experiències emprenedores.** Cada edició del programa inclou la realització de diverses activitats de dinamització i connectivitat amb l'ecosistema emprenedor i de l'Economia Blava. Com a mínim es desenvoluparan 3 accions (per a un màxim de 8 hores) en el marc del programa que sorgiran de les següents opcions:

- a) **Blue Economy Talks.** Es conviden a diverses persones del sector de l'Economia Blava per parlar sobre una temàtica concreta. L'objectiu d'aquest tipus d'activitat és connectar les persones participants del programa amb l'ecosistema per crear contactes i sinergies. Com a mínim es farà una activitat per edició.
- b) **Visita a empresa del sector de l'Economia Blava.** És una activitat que té com objectiu: inspirar, adquirir coneixements, aprenentatges i networking. Com a mínim es farà una activitat per edició.
- c) **Team Coach.** Una empresa participant en el programa comparteix amb la resta de participants els seus coneixements sobre una eina o temàtica específica. L'objectiu és treballar el *networking* entre les persones participants del programa. Com a mínim es faran tres activitats per edició.
- d) **Showroom.** Jornada on les *startups* participants presenten i donen a conèixer els seus productes i serveis. Es farà una activitat per edició al finalitzar el programa.
- e) **Expert Day.** Activitat en la què una persona experta en una eina concreta desenvolupa una *masterclass* pràctica per a que les persones participants puguin fer-la servir en el desenvolupament del seu projecte. Com a mínim es faran dues activitats per edició.
- f) **Activitats de networking i enxarxament** que puguin ser obertes a la comunitat emprenedora de la ciutat de Barcelona.
- g) **Altres formats no previstos que les empreses licitadores vulguin oferir.**

En aquests tres esdeveniments i dins dels imports, s'ha reservat una partida per a què la licitadora pugui incloure en el desenvolupament d'aquestes activitats algun càtering senzill, així com per a poder oferir ponències. En aquest sentit, es prioritzarà fer activitats en espais vinculats a l'Economia Blava o cedits pels *partners*, o bé en el marc d'esdeveniments vinculats a l'Economia Blava, o multisectorials on l'Economia Blava tingui el seu vertical. En aquestes sessions es pretén enfortir el projecte a nivell empresarial, però també donar peu a la cocreació de serveis i a fomentar la cooperació i col·laboració dels projectes participants, en la mesura que sigui possible.



Les tasques concretes a fer per l'empresa adjudicatària, en el marc d'aquestes activitats, són les següents:

- **Disseny de la jornada i suport a la seva difusió.** L'empresa haurà de proposar casos d'èxit (emprenedors/es d'èxit) dins del sector de l'Economia Blava que acceptin participar al programa explicant la seva experiència. Dita proposta haurà de ser consensuada juntament amb Barcelona Activa i la resta d'entitats col·laboradores, que seran qui aprovaran o denegaran l'adequació de la mateixa.
- **Coordinació de les jornades.** L'empresa haurà de contactar amb l'empresa convidada i durà a terme tota la coordinació de la jornada. L'empresa licitadora haurà d'encarregar-se de recollir les dades de les persones assistents a les jornades.
- **Dinamització les jornades.** L'empresa haurà de dinamitzar la jornada, fent de pont entre les temàtiques explicades a les sessions i les experiències narrades per la persona convidada. Esdevindrà el fil conductor entre els projectes empresarials i la realitat empresarial del sector.

**Demo day o Cloenda:** L'empresa licitadora crearà i coordinarà un format de *demo day*, on les empreses participants puguin presentar els seus projectes davant dels membres del jurat. Aquest jurat decidirà segons el format seleccionat, els premis que s'atorgaran als diferents projectes. En aquest sentit, la licitadora haurà de coordinar un procés de selecció previ (a través d'un comitè tècnic), per a reduir el nombre de *startups* que presentin fins a un màxim de 5 projectes davant del jurat, però a la vegada que permeti que aquest esdeveniment final sigui obert i pugui servir com a *networking* de cloenda del programa.

## ASPECTES RELATIUS AL SERVEI REQUERIT

Els aspectes a tenir en compte a l'hora de la realització dels serveis previstos en el Lot 1 són els següents:

- Disponibilitat horària entre les 9 del matí i les 8 de la nit, de dilluns a divendres, per realitzar les activitats.
- Com ja s'ha descrit anteriorment, atendre a les reunions de seguiment que des de Barcelona Activa es proposin. En aquestes s'avaluarà com està funcionant el programa d'acompanyament, i la necessitat de fer modificacions al format existent, així com la inclusió d'alguna sessió nova o la substitució d'alguna existent.
- Si es veu convenient caldrà realitzar, a instàncies de Barcelona Activa, reunions de coordinació entre les empreses guanyadores dels diferents lots per garantir la coherència dels continguts de les accions grupals com de les accions personalitzades. Aquestes reunions es faran amb anterioritat a l'inici del programa i, si Barcelona Activa així ho creu convenient, durant el desenvolupament del mateix. També es farà un reunió de *kick off* i una de cloenda al final de cada edició per exposar les conclusions finals a totes les licitadores i *partners*, així com per a compartir el feedback generat.
- Capacitat de modificar les sessions de format presencial a virtual, i a la inversa, si les circumstàncies al llarg del contracte del servei ho requereixen.

## ASPECTES RELATIUS A LA PRESENTACIÓ DE LES PROPOSTES

Per tal de valorar correctament els projectes de les empreses licitadores, es sol·licita la presentació de propostes tècniques que incloguin:

- **Proposta metodològica:** és necessari descriure la dimensió de l'equip i recursos assignats a les tasques requerides (tipus de perfils involucrats, rols, detall i distribució de les tasques a desenvolupar pels membres de l'equip,...). Caldrà descriure la metodologia a implementar en relació a les àrees presentades amb anterioritat, entenent que el *target* principal són persones emprenedores dels sectors de l'Economia Blava.
- **Proposta d'accions d'acompanyament durant el període de vigència del contracte.** Aquesta proposta haurà de venir acompanyada per quin membre de l'equip impartirà cadascun de les accions descrites. Es valorarà la proposta de difusió del programa **B-Blue**, dintre dels canals disponibles des de la línia (Web Emprenedoria, *Welcome sessions*,...) i de noves i diferents temàtiques/ materials per impartir durant el període de contractació. Es requerirà que s'inclogui per cadascuna de les accions a desenvolupar una breu descripció dels continguts, els objectius (generals i específics) de cadascuna de les accions.
- **Pressupost total**, desglossat per tasques i conceptes, d'acord amb les especificacions de l'Annex 1 PCAP.



## LOT 2: SERVEIS D'IMPARTICIÓ DE LES ACCIONS D'ACOMPANYAMENT I ACTIVITATS DE SUPORT INDIVIDUALITZADES EN LES ÀREES RELATIVES AL MODEL DE NEGOCI, OPERACIONS, ESTRUCTURA JURÍDICA I LEGAL, ESTRUCTURA FINANCERA I FONTS DE FINANÇAMENT

**Realització dels mòduls relatius a les accions d'acompanyament en les àrees relatives al disseny del model de negoci, amb caràcter sectorial (Economia Blava):** Barcelona Activa planificarà els dies i les hores d'execució de les activitats, així com el seu espai assignat. Aquest calendari es realitzarà un cop l'any, abans de cada edició del programa. Aquests mòduls s'impartiran a la Incubadora Almogàvers, o per motius d'espai, en algun altre equipament de Barcelona Activa (les aules estan equipades amb connexió a Internet, ordinador, canó i pissarra) o bé a alguna localització dels *partners* del programa o d'entitats relacionades amb l'àmbit de l'Economia Blava. Caldrà veure que les propostes presentades tenen en compte les particularitats dels models de negoci de l'Economia Blava.

Aquests mòduls s'impartiran amb un enfocament clarament sectorial vinculat amb l'Economia Blava, tenint en compte la tipologia i naturalesa dels projectes participants, així com fent referència a les especificitats i tendències existents. El programa comptarà amb un màxim de **40 hores lectives**.

La matèria tractada als mòduls pot formar part del llistat que es proposa a continuació (cal tenir en compte que és un **llistat que ha de servir com a exemple per a desenvolupar la proposta que es demana més endavant**, i, per tant, es pot modificar la distribució horària i les temàtiques si així es considera oportú, tot justificant els canvis a fer):

- a) **Proposta de valor, metodologia Lean i model de negoci de les empreses del sector de l'Economia Blava:** Es treballarà en la definició del model de negoci, així com aquells conceptes que són imprescindibles: conèixer els diferents tipus de propostes de valor i perquè és molt important desenvolupar la proposta de valor com a tret diferenciador, fites. Així com tenir molt clar els públics als que es dirigeixen. Per aquest motiu el *Business Model Canvas*, *Lean Canvas*, o altres eines com el *Customer Journey*, el *DILO*, *Buyer persona*, etc.; haurien de formar part de la proposta amb l'objectiu de dotar a les persones participants de les eines per poder dissenyar el MVP de cada projecte, sempre tenint en compte les característiques dels models de negoci dels diferents vectorials de l'Economia Blava, fent èmfasi en les seves particularitats.
- b) **Pla de Màrqueting** En aquest apartat caldrà dissenyar tant el màrqueting estratègic com l'operatiu per a cada projecte. Avui en dia, quan parlem de màrqueting, entenem com un tot, la vessant **analògica com la digital**. Cal que els projectes tinguin els conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de màrqueting: anàlisi de mercat (anàlisi del sector, dels clients, de la competència, fonts de dades i tècniques d'anàlisi), segmentació i posicionament, el màrqueting mix, *inbound* i *outbound* màrqueting, generació de *leads*, etc. Entre els continguts que s'espera en aquestes sessions:
- Desenvolupament dels objectius i de l'estudi de mercat.
  - Desenvolupament del màrqueting estratègic
  - Desenvolupament del màrqueting mix (ja siguin les 4p, les 4c, les 4e, les 7p,...)
  - Òptic (temporització i budget)

Alguna de les activitats recomanables per treballar en aquestes sessions són:

- Com fer i valorar un *smoke test*, *design thinking*, etc.
- Com treballar les XXSS, o fer una optimització SEO, ús de Google Ads., etc.
- Altres que vulgui incloure l'empresa licitadora.

En aquestes accions a l'àrea de màrqueting digital les persones participants han d'arribar a ser conscients de les diferents tipologies de models de negoci digitals en el mercat de l'Economia Blava actual i com el model de negoci de cada projecte se'n pot beneficiar.

- c) **Gestió de processos.** Explicació dels conceptes clau en la gestió de processos: qualitat, logística, costos, capacitat de producció, estratègies del procés productiu, etc. Entrenament per saber fer el càlcul dels costos unitaris del servei o del producte.



- d) **Eines d'automatització.**: Introducció als conceptes bàsics d'automatització en una empresa i es donaran eines que ajudin a agilitzar i automatitzar processos de les companyies participants.
- e) **Pla de vendes B2B** Explicació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de vendes B2B, habilitats comercials, així com tècniques i estratègies de venda, posant l'èmfasi en les particularitats de l'Economia Blava. Apropar als participants a una previsió realista del que es poden trobar en la posada en marxa. Tenint en compte que un dels objectius és la validació del MVP en aquesta sessió s'exposaran eines per poder avaluar aquesta validació.
- f) **Pla de vendes B2C** Explicació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar un pla de vendes B2C, generació de *leads*, *funnels* de vendes, estratègies de venda digital i *offline* posant l'èmfasi en les particularitats de l'Economia Blava. Tenint en compte que un dels objectius és la validació del MVP en aquesta sessió s'exposaran eines per poder avaluar aquesta validació.
- g) **Pla economicofinancer i gestió financera**: Explicació dels conceptes bàsics a l'hora d'elaborar un pla financer: balanç, compte de resultats, estats de tresoreria, previsió de vendes, punt d'equilibri, etc. Explicació de l'eina per realitzar el model del pla financer que utilitza Barcelona Activa per a validar els plans d'empresa.
- h) **Recursos de finançament** Explicació dels conceptes clau a l'hora d'elaborar una estratègia de recerca de finançament, així com calcular les necessitats de finançament a curt, mig i llarg termini i lligar-les als recursos existents, generals i sectorials, tant públics, bancaris i privats, com ajudes i subvencions, estatals i europees. Possibilitat de crear una "parada de mercat de finançament" amb diferents actors del sector.
- i) **Inversió privada i preparació per encarar una ronda de finançament** Tenim dos objectius. Per una banda s'explicaran els conceptes bàsics de la inversió privada: definir que és un projecte invertible, visió de les persones inversores, fases de la inversió privada, clàusules tipus més habituals en els contractes d'inversió, ... Per l'altra banda s'explicarà com s'han de preparar les empreses per poder afrontar una ronda de finançament amb expectatives d'èxit.
- j) **Introducció al UX/UI.**: l'objectiu és la definició dels conceptes User Experience i User Interface així com la introducció a les eines de desenvolupament i anàlisi d'aquestes matèries. Aquesta sessió haurà d'explicar el servei UXLab que es disposa a Barcelona Activa.
- k) **KPI's i quadre de comandament d'una startup del sector de l'Economia Blava**: explicació dels conceptes KPI i quadre de comandament així com la seva importància. S'explicaran les principals KPI's d'una *startup* i s'explicaran eines per a que els projectes sàpiguin escollir les mètriques més importants per al seu negoci. També es poden incloure eines d'anàlisi com a *Google Analytics*, *Google Search Console* o *Data Studio*.
- l) **Com traccionar una startup**. Aquesta activitat té com a missió explicar als projectes assessorats com fer créixer el seu projecte un cop s'ha validat la proposta de valor inicial.
- m) **Branding i construcció de marca**. Cada cop més les marques tenen personalitat pròpia. Les marques comuniquen la seva missió, valors, els compromisos socials que tenen, etc. Es treballarà els aspectes de personalitat que ha de tenir una marca i com construir la seva imatge.
- n) **Pla de fidelització de clients**. Una de les claus per la viabilitat dels projectes digitals es basa en la recurrència dels seus clients. En aquesta sessió es tractaran conceptes com el *churn rate*, *remarketing*, etc. per a que les persones participants puguin tenir eines per a generar aquesta recurrència en els seus models de negoci.
- o) **Negociació** Exercicis amb els participants a partir dels elements que intervenen a una negociació, les tipologies de negociació i les eines per garantir que la negociació arribarà a bon port i es tancarà la venda.
- p) **Lideratge, motivació i gestió d'equips** Taller en què s'expliquen els elements que conformen el comportament del lideratge. Es farà especial èmfasi en els elements de motivació per part de la persona emprenedora. S'inclouran aspectes relatius a la gestió del temps i la incertesa.



- q) **Comunicació** Exercicis basats en els punts clau per a garantir una comunicació eficient, tals com els aspectes verbals i no verbals, les estratègies de comunicació, canals de comunicació, saber identificar els patrons de comunicació dels diferents interlocutors i com adaptar-se per entendre's de manera eficaç.
- r) **Planificació** Exercicis sobre els diferents models de planificació pel moment de posada en marxa de la empresa, per tal d'avaluar viabilitats i decisions d'impulsió i comunicació.
- s) **Pactes para-socials** Es tractaran les tipologies de contractes que poden afectar l'empresa creativa així com l'instrument del pacte de socis.
- t) **Gestió fiscal de l'empresa** L'objectiu és donar els coneixements necessaris en matèria fiscal; entendre el funcionament del IRPF (estimació directa i objectiva), Impost de Societats i l'IVA. Es parlarà també dels diferents règims de la Seguretat Social i de les particularitats de cadascun d'ells, així com de possibles ajuts on es puguin acollir. Calendari del contribuent.
- u) **Protecció de la propietat industrial i intel·lectual.** Formar sobre les diferents modalitats de protecció: marca, patent, dissenys industrials, etc. En la primera part s'explicarà el marc legal i les obligacions de l'empresari. Cal presentar una proposta on s'inclouï suport a l'aplicació de lleis tant complexes com, drets d'autor, *Creative Commons*, *Copyleft*, *Copyright*, etc. A la segona part s'explicaran les diferents estratègies i opcions de negoci que tenen els projectes amb la seva propietat industrial.
- v) **RGPD i normativa aplicable a negocis digitals:** s'explicarà la normativa de protecció de dades, LSSI, política de *cookies*, etc. Així com qualsevol altre normativa que pugui incidir en negocis digitals.
- w) **Gestió legal de la internacionalització.** s'explicarà els aspectes legals a tenir en compte quan es comença a vendre a nivell internacional: gestió dels impostos a nivell intracomunitari i extracomunitari, aranzels o obrir filials a altres països.
- x) **Altres temàtiques que l'empresa licitadora vulgui proposar.**

En aquest sentit es valorarà que la licitadora pugui oferir itineraris semi-personalitzats a les empreses, com per exemple que la formació en vendes i màrqueting B2B sigui optativa per empreses B2C, però obligatòria per a models B2B i a la inversa. Es demanarà al llarg del procés identificar sessions que poden aportar valor a alguns perfils, per a que siguin optatives per a la resta de perfils.

En aquest sentit l'empresa licitadora farà de secretaria acadèmica, gestionant els horaris amb el professorat, i gestionant, amb el suport de Barcelona Activa i els *partners*, les incidències que puguin sorgir del programa formatiu.

**Sessions individuals de seguiment amb els projectes (tutories):** accions individuals d'una hora de durada amb cadascun dels projectes per a resoldre els dubtes de l'equip promotor en les àrees relacionades amb el disseny del model de negoci.

S'impartiran un màxim de sis **sessions individuals de seguiment d'una hora per projecte**. Cada reunió requerirà una preparació per part de qui la imparteixi, revisant la documentació enviada per la persona participant i proporcionant comentaris i propostes de millora. La funció de la tutoria serà orientar sobre les decisions que els participants hauran de prendre en matèria de desenvolupament de negoci. El sistema s'organitzarà de la següent manera:

- Cada projecte participant tindrà assignat un/a tutor/a que acompanyarà l'equip emprenedor durant la durada del programa. D'aquesta manera, el/la tutor/a tindrà la visió global del projecte i orientarà els emprenedors en els aspectes de gestió del projecte. Al llarg d'aquestes sessions, el/la tutor/a s'encarregarà de detectar els punts febles i les mancances de cada projecte i els proporcionarà suport i consell en els diferents aspectes detectats.



- Els projectes participants tindran l'opció de canviar fins a 3 tutories individuals de seguiment del projecte per 3 sessions individuals amb alguna de les persones expertes que han participat en els mòduls del punt 2.2.1. o persones amb un perfil semblant que formin part de l'equip de la licitadora, si volguessin aprofundir en una temàtica del seu interès.

L'empresa adjudicatària enviarà un informe mensual a Barcelona Activa explicant l'evolució de cadascun dels projectes en aquestes tutories, així com evidències de la realització de les mateixes (per exemple, captura d'imatges si es fan telemàtiques, signatures d'assistència si es fan presencial).

Durant el termini d'aquestes accions, BARCELONA ACTIVA podrà requerir fer reunions de seguiment amb l'adjudicatària, on serà obligatòria l'assistència de l'empresa o entitat que presti els serveis.

## **ASPECTES RELATIUS AL SERVEI REQUERIT**

Els aspectes a tenir en compte a l'hora de la realització dels serveis previstos en el Lot 2 són els següents:

- Disponibilitat horària entre les 9 del matí i les 8 de la nit, de dilluns a divendres, per fer les activitats.
- Com ja s'ha descrit anteriorment, atendre a les reunions de seguiment que des de Barcelona Activa es proposin. En aquestes s'avaluarà com està funcionant el programa d'acompanyament, i la necessitat de fer modificacions al format existent, així com la inclusió d'alguna sessió nova o la substitució d'alguna existent.
- Si es veu convenient caldrà realitzar, a instàncies de Barcelona Activa, reunions de coordinació entre les empreses guanyadores dels diferents lots per garantir la coherència dels continguts de les accions grupals com de les accions personalitzades. Aquestes reunions es faran amb anterioritat a l'inici del programa i, si Barcelona Activa així ho creu convenient, durant el desenvolupament del mateix. També es farà un reunió de *kick off* i una de cloenda al final de cada edició per exposar les conclusions finals a totes les licitadores i *partners*, així com per a compartir el feedback generat.
- Capacitat de modificar les sessions de format presencial a virtual, i a la inversa, si les circumstàncies al llarg del contracte del servei ho requereixen.
- Es preveuen un màxim de 40 hores de formació en el programa. L'entitat proveïdora podrà presentar propostes amb una menor càrrega d'hores sempre i quan quedi justificat en la seva proposta.

## **ASPECTES RELATIUS A LA PRESENTACIÓ DE PROPOSTES**

Per tal de valorar correctament els projectes de les empreses licitadores, es sol·licita la presentació de propostes tècniques que incloguin:

- **Proposta metodològica:** és necessari descriure la dimensió de l'equip i recursos assignats a les tasques requerides (tipus de perfils involucrats, rols, detall i distribució de les tasques a desenvolupar pels membres de l'equip,...). Caldrà descriure la metodologia a implementar en relació a les àrees presentades amb anterioritat, entenent que el *target* principal són persones emprenedores del sector de l'Economia Blava.
- **Proposta d'accions d'acompanyament durant el període de vigència del contracte.** Aquesta proposta haurà de venir acompanyada per quin membre de l'equip impartirà cadascuna de les accions descrites. Es valorarà la proposta de difusió del programa **B-Blue**, dintre dels canals disponibles des de la línia (Web Emprenedoria, **Welcome sessions**, ...) i de noves i diferents temàtiques/materials per impartir durant el període d'execució dels serveis. Es requerirà que s'inclogui per cadascuna de les accions a desenvolupar una breu descripció dels continguts i els objectius (generals i específics) de cadascuna de les accions.
- **Pressupost total**, desglossat per tasques i conceptes, d'acord amb les especificacions de l'Annex 1 PCAP.

Itziar Blasco Donoso  
Directora Operativa d'Emprenedoria