

## ENTREGA MEMÒRIA EXECUTIVA

**Equip participant.** Omplir per a tots els membres de l'equip (entre 3 i 5 persones)

**Membre 1**

Nom complet: \_\_\_\_\_

Edat: \_\_\_\_\_

Curs escolar: \_\_\_\_\_

**Membre 2**

Nom complet: \_\_\_\_\_

Edat: \_\_\_\_\_

Curs escolar: \_\_\_\_\_

**Membre 3**

Nom complet: \_\_\_\_\_

Edat: \_\_\_\_\_

Curs escolar: \_\_\_\_\_

**Membre 4**

Nom complet: \_\_\_\_\_

Edat: \_\_\_\_\_

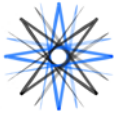
Curs escolar: \_\_\_\_\_

**Membre 5**

Nom complet: \_\_\_\_\_

Edat: \_\_\_\_\_

Curs escolar: \_\_\_\_\_



**MEMÒRIA EXECUTIVA . Màxim 200 paraules per camp.**

- **Títol projecte/ iniciativa/empresa/servei**

---

---

---

- **Oportunitat de negoci.** *Quina necessitat cobreix, quina solució es planteja, si hi ha mercat i la grandària d'aquest.*

---

---

---

- **Definició del producte o servei** *que permet aprofitar l'oportunitat detectada. Explicar en què consisteix la iniciativa.*

---

---

---

- **Descripció del públic objectiu** *(qui consumeix el producte/servei?)*

---

---

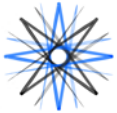
---

- **Descripció del client** *(qui compra el producte/servei?). Depenent del producte/servei el públic i el client poden coincidir*

---

---

---



- **Descripció de la estratègia de màrqueting.** *Com vols arribar al públic/client i a través de quins canals.*

---

---

---

- **Esmentar els avantatges competitiu.** *Destacar els factors de diferenciació respecte la competència. En cas que el producte/servei no existeixi, destacar els factors innovadors.*

---

---

---

- **Recursos necessaris , estructura de despeses i fonts de finançament .** *Quins elements són fonamentals per a dur a terme el projecte? Quant valen? D'on provenen els diners?*

---

---

---

- **Equip promotor.** *Explica quina experiència i coneixements tenen els socis i quin rol assumeix cada membre de l'equip.*

---

---

---