



212U UdL INNOImpuls: PRIMER CICLE DE TRANSFERÈNCIA CÀPSULES DE VALORITZACIÓ DEL CONEIXEMENT

Sessió 3. La importància del model de negoci per transformar el meu projecte de recerca una solució rendible.

PONENTS

- Juan Solís, soci d'Arvor

OBJECTIUS

Ajudar les persones participants a entendre com es defineix i estructura un model de negoci en el context de la transferència de coneixement, i com aquest esdevé un element clau per transformar resultats de recerca en solucions amb potencial de mercat.

Introduir els factors crítics que condicionen la viabilitat d'un projecte, incloent aspectes regulatoris, de mercat, desenvolupament, equip i inversió, i com aquests influeixen en la definició del model de negoci.

Les persones assistents seran capaces d'identificar els elements essencials del seu model de negoci, definir una proposta de valor orientada al mercat i establir una primera estratègia per a l'explotació dels resultats de recerca.

CONTINGUTS

- Introducció al model de negoci en el context de la transferència de coneixement
- Factors clau per a la construcció d'un model de negoci: regulació, mercat, desenvolupament, equip i inversió
- Identificació i caracterització del mercat: necessitats, segmentació i tipus de clients (usuaris, compradors, beneficiaris)
- Definició de la proposta de valor i estratègies d'explotació: llicència vs creació de *spin-off*
- Relació entre estat de desenvolupament (TRL), prova de concepte i accés al mercat
- Introducció a eines per a la definició del model de negoci (Canvas, Lean Canvas)

Durada: 2 hores

Lloc: a concretar més endavant



Data: 4 de juny de 2026

Horari: 9:30 – 11:30 h

Modalitat: Presencial

Inscripció: Telemàticament omplint el formulari que apareix en aquest enllaç:

<https://forms.cloud.microsoft/e/j5U1jw8Wvp?origin=lprLink>

Observacions:

Aquesta activitat no es durà a terme si no hi ha un mínim de 15 persones inscrites.