

# DESPESES ASSOCIADES AL DESENVOLUPAMENT D'UNA PLATAFORMA DIGITAL

BENJAMÍ VILLOSLADA



Crear, mantenir i actualitzar una plataforma digital competitiva **és car**. Per a no llençar els diners, cal que trobem la forma d'aconseguir **els màxims beneficis amb el mínim consum**.

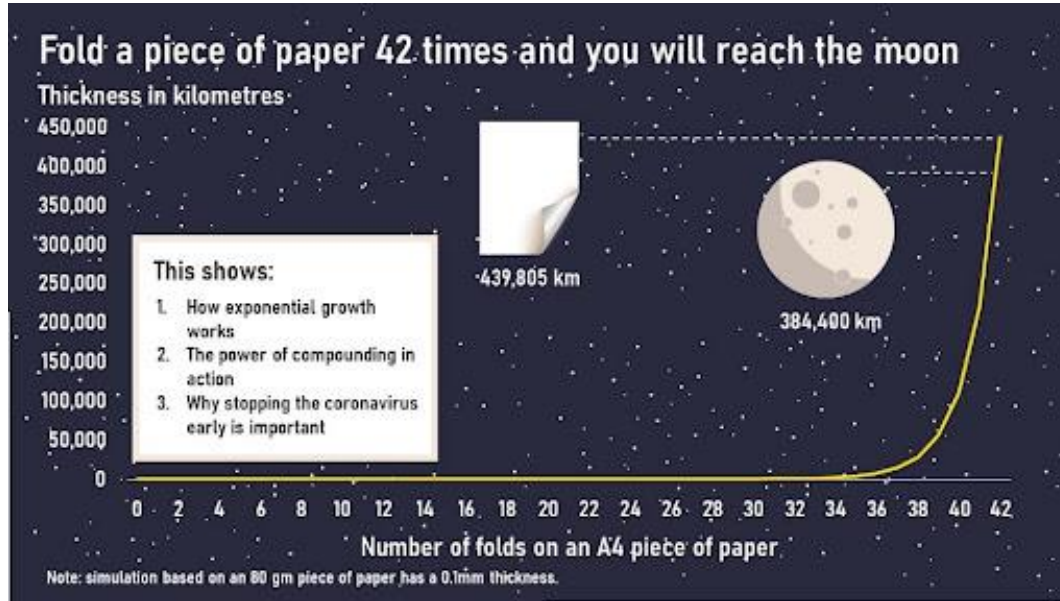
Temes:

1. L'ecosistema digital és **escalable** en exponencial.
2. Els projectes digitals necessiten **equips** amb rols diversos.
3. No és fàcil vendre en un entorn d'abundància d'oferta; cal un mètode per a **cercar constantment el producte** de la nostra plataforma.
4. Per a ser escalables cal que **cooperem** en comptes de competir.



# L'ecosistema digital és escalable en exponencial

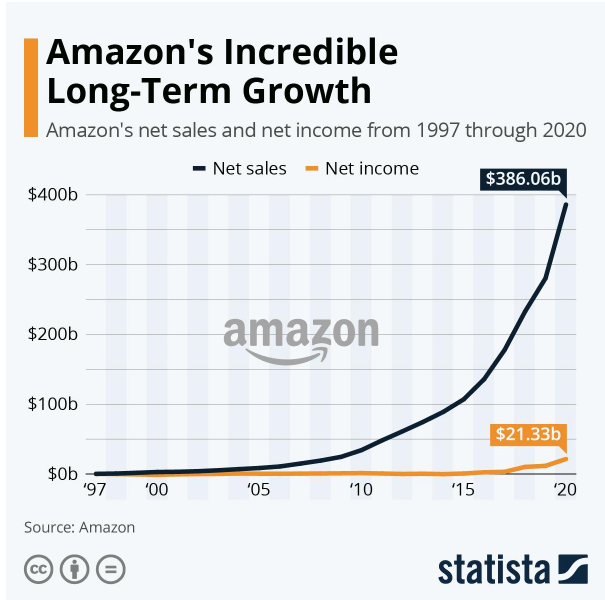
Llei de Moore: el doble cada divuit mesos





# L'ecosistema digital és escalable en exponencial

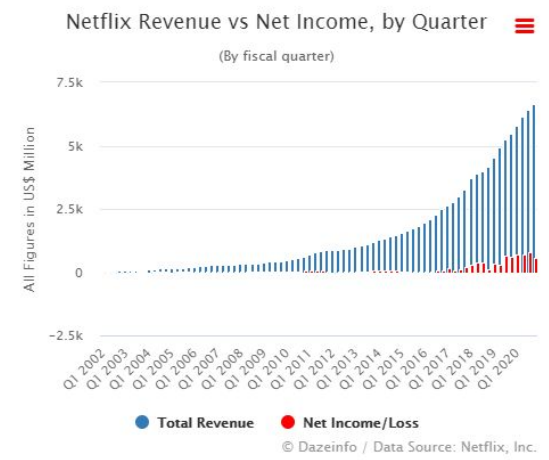
## Casos de creixement exponencial



Amazon: <http://statista.com>, 03/02/2021

Last Updated: January 20, 2021

### Netflix Revenue Vs Net Income by Quarter: Q1 2002 – Q4 2020



Netflix: <http://dazeinfo.com>, 20/01/2021





# Els projectes digitals necessiten equips amb rols diversos

Tres rols essencials:

1. CTO (Technical)
2. CDO (Development)
3. Desenvolupadors

Altres:

1. Programadors  
Front-end, back-end,  
full-stack...
2. Product Owner
3. Project Manager
4. QA, UX, UI...
5. (Segons el nivell  
d'aplicació del  
mètode *Agile*)



[The Evolving Role of the Chief Technology Officer](#) (CTO, per Samantha Searle, Gartner)

Qualitats del CTO: “Programació de software, gestió d'equips i projectes, identificar talent; habilitats en comunicació, creativitat, estratègia, curiositat, agilitat, do del client, sentit de l'economia i del negoci.”

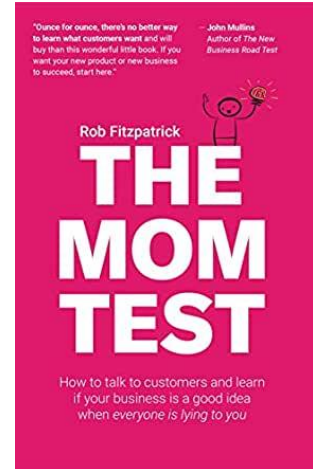
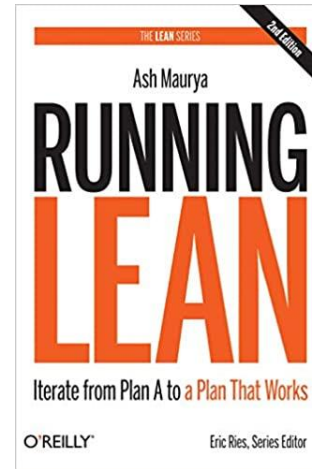


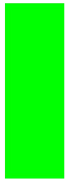
# No és fàcil vendre en un entorn d'abundància d'oferta; cal un mètode per a cercar constantment el producte de la nostra plataforma

Lean: més beneficis, menys consum; més amb menys.

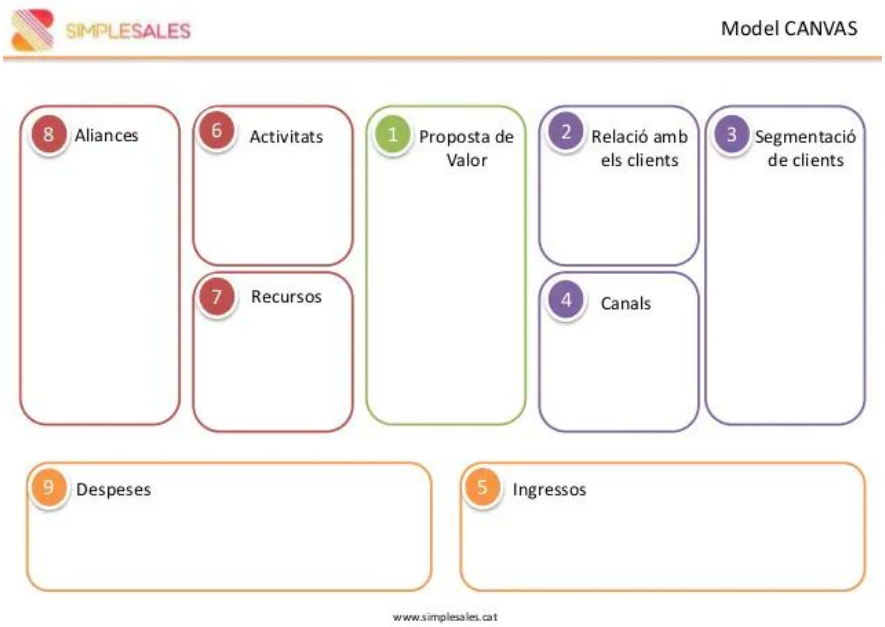
Les tres fases de Lean Startup:

1. Cercar
2. Validar
3. Executar





# Business Model Canvas d'Osterwalder & Pigneur



Al centre: **la idea**  
A l'esquerra: **el producte**  
A la dreta: **el mercat**

- 1: **Què** (el producte)
- 2 a 4: **Qui** (mercat)
- 5 i 9: **Quant** (finances)
- 6 a 8: **Com** (execució)





# Lean Canvas de Ash Maurya

<b>PROBLEMA</b> 3 principales problemas	<b>SOLUCIÓN</b> 3 principales funciones o características	<b>PROPUESTA ÚNICA DE VALOR</b> Mensaje sencillo, claro y atractivo que resuma por qué nuestro producto es diferente y por qué merece la pena comprarlo	<b>VENTAJA COMPETITIVA INJUSTA</b> No se puede copiar ni comprar fácilmente	<b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b> Cliente objetivo
1	4		9	
	<b>MÉTRICAS CLAVE</b> Actividades clave que medimos	3	<b>CANALES</b> El camino al cliente	2
	8		5	
<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> Coste de adquisición de clientes Costes de distribución Servidores Personal, etc.		7	<b>FLUJOS DE INGRESOS</b> Modelo de ingresos Valor de ciclo de vida Ingresos Margen bruto	6

Imatge: del llibre Running Lean, Ash Maurya.

## Canvas documentat al llibre Running Lean.

- Al centre, la idea; a la dreta el mercat; a l'esquerra, el producte.
- La numeració indica l'ordre amb el qual s'ha de resoldre el problema.
- La grandària de la caixa indica la importància de cada tema. La solució (4) no en té gaire.
- “Avantatge competitiu injust” (9) permet especificar allò que és únic sobre el model de negoci perquè és difícil de copiar fins i tot amb molts diners (força de la marca, una gran comunitat d'usuaris, un algorisme especial).





# Per a ser escalables cal que cooperem en comptes de competir

1. Caldrà inversió?

a. Ajudes econòmiques públiques

b. *Business angels, capital risc, crowdfunding...*



2. Caldrà especialistes / col·laboradors/ *partners* en noves eines:

a. Intel·ligència artificial

b. IoT

c. Decisions basades en dades

d. Protecció de dades





MATCH  
HIMP  
ULSA +100

# Gràcies

benjami@benjami.cat  
Telegram: @benjami

