

TOTES LES ACTIVITATS HAN DE SER ENVIADES O COMPARTIDES PER MAIL A bpalermvidal@iessantamargalida.org com a màxim dia 13 de juliol de 2021 a les 12 h.

Les activitats de recuperació són les següents:

1. Pensa amb una idea de negoci i contesta a les següents preguntes a un document de Google.

1. Quins productes o serveis oferiré el mercat?
2. Com els oferiré? Quin serà el procés?
3. Com obtindré els ingressos?
4. Tenc experiència en el sector en el qual vull vendre?
5. La meva idea cobreix una necessitat que hi ha el mercat o en crea una de nova?
6. Quin és el tipus de client el qual oferiràs el teu producte o servei? (edat, zona geogràfica, nivell d'estudis, nivell econòmic...)
7. Tens competidors?
8. Què ofereixes tu diferent respecte a la competència?
9. Quines poden ser les teves fortaleses i les teves debilitats?

2. Realitza una recerca a la xarxa sobre empreses semblants i contesta a un document de Google.

3. A través de Google Formularis realitza una enquesta de 10 preguntes que faries als teus futurs clients sobre que en pensen del negoci.

4. Pensa i dissenya el nom i el logotip. Ho pots fer amb el Canva.

5. Amb el Canva realitza un catàleg dels productes o serveis que oferiràs els teus clients.

6. Realitza un plànol del local. Ho pots fer un paper i fer una foto i enviar per mail.

7. Realitza una presentació del que dus fet de negoci actualment. Ho pots fer amb el Canva, Presentacions Google o similar.

8. Realitza un fulletó, un xec regal i una targeta de visita amb el Canva.
9. Realitza una pàgina web del negoci amb el Google Sites.
10. Cerca per la xarxa els tràmits de constitució d'una Societat Limitada.
11. Realitza 3 posts d'Instagram i Facebook amb el Canva.
12. Amb el Canva realitza el següent Curriculum Vitae:

Ramon Serra Ferrer, viu al carrer Son Miramó, núm. 23 de Santa Margalida (C.P. 07450), té el telèfon 625 145 789, la adreça de correu electrònic rserra01@gmail.com i la direcció a Instagram [@rserra](https://www.instagram.com/rserra).

Ramon ha estat fins ara responsable comercial de les tendes especialitzades amb la venda d'electrodomèstics Son LLuc. Té una àmplia experiència al sector perquè abans va ser venedor a les tendes Milar del Coll de'n Rebassa i responsable de secció a la tenda Medimark de l'Ocimax de Palma.

Com a principals **aptituds** presenta la seva capacitat de treball i de lideratge, el treball en equip, la capacitat de comunicació i d'organització.

Pel que fa a la **formació** té la següent:

Batxillerat en Ciències Socials a l'IES Santa Margalida, entre els anys 1996 i 1998.
Diplomatura en Ciències Empresarials a la Universitat de les Illes Balears entre els anys 1998 i 2002.

Llicenciatura en Administració i Direcció d'Empreses a la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona entre els anys 2002 i 2005.

Màster en Gestió Comercial a la Universitat Autònoma de Barcelona l'any 2008.

Màster en Màrqueting i gestió d'establiments comercials al Centre Internacional de Màrqueting de València entre els anys 2009 i 2010.

Màster en l'Ús comercial de les xarxes socials al centre CECA de Madrid (modalitat en línia) l'any 2018.

En referència a l'**historial laboral** presenta el següent:

Entre els anys 2006 i 2008 va fer feina com a venedor al centre Ikea de Palma de Mallorca a la secció de mobles d'oficina. Tenia com a funcions l'atenció al client, el control d'existències, la gestió documental i la reposició en tenda.

Entre els anys 2010 i 2015 va treballar com a venedor a la tenda Milar del Coll de'n Rebassa. En aquest centre tenia com a missions fonamentals el tracte amb el client, la gestió de l'estoc, la formació contínua i la reposició dels productes en tenda.

A partir de l'any 2016 i fins al 2018 va ser el responsable de la secció d'ordinadors PC a la tenda MediaMark del centre comercial d'Ocimax de Palma. Tenia com a

principals funcions la resolució de problemes i queixes dels clients, la coordinació de l'equip de treball, la supervisió de la gestió documental i el control d'estoc.

Finalment, des de l'any 2018 fins a l'actualitat ha estat el responsable comercial de les tendes especialitzades amb la venda d'electrodomèstics Son LLuc. I s'ha encarregat de dur a terme l'estratègia comercial de l'empresa, coordinar les actuacions comercials de les distintes tendes, planificar les promocions, representar a l'empresa davant els mitjans de comunicació...

Pel que fa a altres formacions i estudis presenta un nivell d'anglès elevat i d'alemany intermedi i té un nivell expert en Ofimàtica.

13. Realiza la següent activitat de recerca:

És tracta simplement de llegir el següent article,

<https://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/gustavo-ortas-historias-emprendedores-cri-sis/> dir que en pensau i contestar les següents preguntes.

- Com ha estat capaç d'adaptar-se a la nova situació provocada per la COVID-19?
- Parla que a la crisi del 2.008 varen diversificar el negoci. Què vol dir això?
- Creu que d'aquesta crisi també se'n sortiran?
- Comenta que ser emprenedor és una activitat estable i segura o bé considera el contrari? I en aquest cas, que pensa fer per solucionar-ho?
- Considera l'experiència com a temporer com a dura? Hi ha après res?

14. En aquesta activitat el que heu de fer és el següent:

- a) Pensar amb el tema que més vos agradi i que estigui relacionat amb la informàtica (internet, xarxes socials -Facebook, tiktok-, videojocs...).
- b) Visualitzar a YouTube 1/2 vídeos del tema. En total que durin entre 5 i 7 minuts.
- c) Anar a formularis de Google i amb relació a aquest vídeo/s fer 10 preguntes (5 preguntes tipus text + 5 preguntes de resposta breu o llarga).
- d) Compartir amb mi al mail bpalermvidal@iessantamargalida.org.