



Com convertir idees  
en negocis?

Workshop Idea-Crea 2009

1. Buscar entorns propicis de motivació (territoris mentals)

La *spin-off* Campus Mòvil és el resultat d'un procés de I+D+I que neix a l'*Stanford HCI Group* al 2007.

## 2. Recerca

**Com serà la propera generació de xarxes socials al web?**

Mòbils/ubiqües, *bottom-up* però  
exclusives, usables i fàcils de crear.  
Això és Campus Mòvil.

### 3. Disseny del producte **Què és *CampusMovil.net*?**

La nova xarxa social via dispositius mòbils per a la comunitat universitària espanyola, amb accés exclusiu mitjançant el correu electrònic institucional.

Un campus virtual no oficial dissenyat  
per a accedir des del mòbil.

Una plataforma inexistent en l'ecosistema  
acadèmic espanyol, complementari  
als campus tradicionals.

S'ubica en la intersecció de la Web 2.0,  
els dispositius mòbils i les polítiques  
d'innovació docent de l'Espai Europeu  
d'Educació Superior.

#### 4. Conceptes clau

1. *Partnership* amb les universitats.
2. Exclusivitat i perfils reals dels usuaris.
3. Veure igual a valor.
4. Textos curts en mobilitat.
5. Producció i recuperació de fragments d'informació (estil *post-its*).

Un servei atractiu on avui existeix un buit de mercat. Estar preparats per quan el consum de la *mobile Internet* es consolidi a Espanya al 2010.

No estem interessats en nous  
desenvolupaments de *software*.

El nostre objectiu és ajudar a les persones  
a connectar-se de manera més divertida,  
eficient i productiva.

## Oportunitats

- Ús extès del transport públic.
- Pocs ordinadors en els Campus.
- Escassa densitat de *laptops* per estudiant.
- Inexistència d'aplicacions *mobile Web 2.0* espanyoles.

Compta amb el suport del Programa  
Capital Gènesis del Centre d'Innovació i  
Desenvolupament Empresarial (CIDEM),  
de la Generalitat de Catalunya.

Membres del *Mobile Innovation Market*.

5. Filosofia de treball / Consells per a futurs emprenedors

La Cultura DIY (Do It Yourself).

Tornar-se independent.

Indústries descentralitzades amb valor.

No només grans jugadors,  
sinó actors petits.

Models de negoci que han nascut  
en els límits, des de la cultura jove  
i la transgressió. Trencar les normes i  
ignorar tradicions i velles jerarquies.  
Llibertat creativa per a *samplejar*.

Avui existeixen pocs treballs  
convencionals, i una complexa relació  
entre els qui consumeixen i els qui  
produeixen.

### Noves normes econòmiques:

- *Freeconomics*
- *The long tail*
- Transparència radical
- Cultura del remix
- Ordre miscelani
- *Karaoke Capitalism*

Abans, la manca de capacitat  
per elegir simplificava les coses.  
Avui capacitat d'elecció inesgotable.  
No imitar / Innovar. Reinventar.

## Valors de la ètica hacker:

Ètica de l'esforç /

Passió / Llibertat / Diners /

Nètica / Creativitat / Hibridació /

**L'estil de vida netocràtic:**

La nova èlit professional és altament mòbil  
i es mourà per raons culturals  
als llocs que siguin més atractius.

(equip a Palo Alto, Lima, Santiago i Barcelona)

L'arma competitiva més potent  
és el coneixement (una hipòtesi  
sobre la forma com funciona el món).

Transparència i *open sources*.  
Webs de saviesa. *Networking*.

Necessitem negocis inusuals, innovadors,  
imprevisibles, sorprenents, negocis *funky*.



Richard St. John: Secrets of success  
in 8 words, 3 minutes



Dr. **Hugo Pardo Kuklinski**  
CEO & Founder

**[hugo.pardo@campusmovil.net](mailto:hugo.pardo@campusmovil.net)**