

SpinUOC Dona 2025

KIT DE COMUNICACIÓ

A continuació t'ofereixo un seguit d'idees i consells pràctics per a la teva participació en el **Premi SpinUOC Dona 2025**. A l'hora de confeccionar el teu vídeo-*pitch* recorda que la creativitat és un valor que es tindrà en compte tant en la votació popular com en la valoració del jurat especialitzat. L'estructura proposada és un suggeriment, per tal que no oblidis cap element important d'una presentació, però pot variar-se si ho creus millor per a una bona comunicació del teu projecte. Tanmateix hi ha **dues condicions imprescindibles**, fixades a les bases del premi:

- El vídeo **no pot excedir** en cap cas **els 90 segons de durada**.
- L'**emprenedora** concursant ha d'aparèixer obligatòriament en algun moment de la presentació del seu projecte.

El contingut del kit és el següent:

- Consells pràctics per a crear un *pitch* guanyador
- Recomanacions de com gravar el vídeo-*pitch*
- Exemple d'estructura i contingut del vídeo – *elevator pitch*

a. Consells pràctics per a crear un *pitch* guanyador

En aquesta secció t'ofereixo alguns consells pràctics per a crear un vídeo-*pitch* amb impacte que pugui guanyar aquest certamen.

- **Conèixer i entendre la teva audiència:** Aquest element clau per a preparar una bona presentació presencial resulta més complex de precisar quan s'elabora un vídeo. Tanmateix, per delimitar l'audiència heu de recordar que aquest premi s'adreça a les emprenedores que participen en l'edició 2026 de l'SpinUOC o de l'SpinUOC Rural, que es difondrà entre tota la Comunitat UOC i que segur atraurà l'interès de centenars de persones emprenedores en l'àmbit tecnològic, que seran el públic popular de la primera fase. Les bases identifiquen la tipologia de les persones que componen el jurat, que es notificarà al web abans de l'inici de les votacions. Aquesta és la vostra audiència i heu de gravar el vídeo com si tinguéssiu aquestes persones al davant.
- **Identifica i subratlla el valor afegit del teu projecte:** Què aporta de nou? Què el fa diferent d'altres propostes? Dona solució a un problema que no en tenia? Has desenvolupat un model de negoci nou que fa accessible un producte o servei que no ho era? Segur que no és la primera presentació que fas: contrasta les teves idees amb els aspectes del teu projecte que més han interessat en presentacions presencials per triar què vols subratllar en el vídeo.

- **Explica la teva història:** Comparteix els desitjos i els somnis que t'han inspirat per decidir emprendre. Busca una connexió emotiva amb l'audiència que reforci les dades objectives que els puguis aportar. Com vas descobrir el problema/necessitat que vol adreçar el teu projecte? Per què et vas fer emprenedora? Una anècdota personal pot ser tan bona com una gràfica per explicar una motivació.
- **Resumeix la teva presentació per escrit abans de gravar:** No cal redactar un discurs, però sí és imprescindible posar per escrit les idees clau ordenades abans de gravar el vídeo. Si ets bona improvisant, potser en tindràs prou amb uns *bullets* de paraules clau, però és millor construir frases curtes concretant les idees i dades que vols transmetre. Llegeix-les diverses vegades i interioritza-les. Quan gravis, no llegeixis, explica. Imagina que el mòbil és una sala plena de gent, i explica el teu projecte com ho faries en un auditori.
- **Assaja la teva presentació:** Abans de gravar el vídeo, assaja la presentació diverses vegades. Pots fer-ho davant d'un mirall o davant d'una persona que t'ajudi a valorar aspectes com la teva posició, el moviment de les mans, la fluïdesa de l'explicació. Cronometra't i ajusta els temps. Recorda que només tens 90 segons i, si t'allargues massa en alguna part de la presentació, potser no et quedi temps per incloure algun element important en una altra part. Una bona eina per assajar pot ser tenir davant una pissarra amb l'estructura de la presentació (durant la gravació, la pots tenir darrera del mòbil [càmera] si això t'ajuda).
- **Presencial versus virtual:** En contrast amb una presentació presencial, fer un vídeo-*pitch* ofereix la possibilitat —si es disposa dels coneixements i les eines necessàries per fer-ho— de gravar la presentació per parts, editar-la i afegir altres imatges (del projecte, de context, infografies...), sobre les quals pot anar la veu de la persona que fa la presentació. Si us decidiu per aquesta opció, recordeu que és imprescindible que l'emprenedora o representant de l'equip emprenedor aparegui en algun moment durant el vídeo, i és recomanable que sigui, com a mínim, en el bloc destinat a presentar-se.
- **Promociona el teu vídeo-*pitch*:** La primera fase de selecció del Premi SpinUOC Dona es realitza mitjançant votació popular. Per això, un cop hagis pujat el vídeo a la plataforma de publicació, prepara la teva pròpia campanya promocional a les teves xarxes socials i a les del teu projecte, si en té. L'objectiu és que el públic entri a la plataforma i voti el teu vídeo allí (entre els dies 4 i 24 de maig de 2026). Per tant, no difonguis el vídeo que has presentat, sinó l'enllaç per entrar a votar-lo, amb una imatge atractiva (pot ser un *frame* del vídeo, una foto teva, una imatge del projecte...) i un missatge motivador (un exemple simple podria ser: *Hem presentat el nostre projecte xxxxxx al Premi #SpinUOC_Dona 2026. El teu vot és imprescindible per què la nostra proposta sigui la guanyadora. Entra, mira el vídeo i dona'ns un 'like'* 👉 [enllaç a la plataforma]).

La creativitat que hagis posat al vídeo et servirà per promocionar-lo i demanar el vot. En canals com LinkedIn o Instagram, que admeten textos bastant llargs, pots demanar el vot explicant amb més detall aspectes interessants o motivadors del teu projecte que hagis posat en valor al vídeo-*pitch*.

b. Recomanacions de com grabar el vídeo-*pitch*

- La plataforma sobre la qual s'ha desenvolupat la *landing page* del Premi SpinUOC Dona admet vídeos en tots els formats, però s'adapta millor al **format horitzontal**, que dona una millor visualització, tant si s'accedeix des d'un ordinador como si s'accedeix via mòbil.
- La mida recomanada per gravar-se és 16:9 (horitzontal), amb un pes màxim de **500 MB**.
- **Fons:** Quan gravis el teu *pitch*, tria un fons que s'adigui amb el contingut i valors del teu projecte. Si és un exterior, evita que hi hagi massa "soroll visual" (pot haver-hi gent o moviment, però a prou distància com per no distreure l'atenció de qui visualitza el vídeo). Si és un interior, també es pot veure gent activa a una certa distància i, si es vol incloure algun element de marca identificador del projecte, recorda que, per entrar en el *frame* d'un primer pla o d'un pla mitjà, cal que el logo o la imatge de marca sigui de mida moderada o més aviat petita.
- **Il·luminació:** Aneu en compte en no gravar a contrallum, ni en interior ni a l'exterior. Fins i tot a l'aire lliure pot ser interessant comptar amb una il·luminació extra (un cercol de llum, per exemple); a l'interior, és imprescindible, tret que es gravi en una sala molt lluminosa.
- **So:** Assegureu-vos que el so es grava correctament i que la presentació no es veu afectada per sorolls externs. Sobretot si graveu a l'exterior, pot ser interessant comptar amb un micro de solapa connectat al mòbil o càmera. Tot depèn de l'estil que li vulgueu donar a la presentació.
- **Quieta o en moviment?** Un vídeo de 90 segons molt mogut pot evocar l'estil TikTok, però si recórrer un espai o anar d'un lloc a un altre mentre fas la presentació és important per entendre el què, el per què i el com del teu projecte, pot ser un recurs estilístic vàlid.
- **Si no estàs contenta amb el resultat, repeteix:** Son només 90 segons, i fins i tot els grans cineastes repeteixen centenars d'escenes. Si no t'agrada la primera versió, repeteix el vídeo. Canvia el fons, la il·luminació i, si cal, la manera d'explicar algun aspecte. Grava diversos cops i queda't amb la versió que pot fer guanyador el teu projecte.

c. Exemple d'estructura i contingut del vídeo – *elevator pitch*

En l'esquema següent et posem un exemple d'una possible estructura per al teu vídeo. Hem optat per una estructura molt lineal, que conté els elements bàsics d'un *elevator pitch*, amb una estimació de temps aproximada per a cada part de la presentació (màxim 90'). Però l'ordre i el temps son merament orientatius. Et pot interessar més començar exposant una problemàtica i la solució sobre la qual estàs treballant per presentar a continuació l'equip i el projecte. L'important és que la presentació sigui clara i efectiva.

Recorda que el concepte *elevator pitch* es va crear per a la hipotètica situació en la qual una persona emprenedora ha de presentar-se i explicar el seu projecte a un possible inversor en el temps que dura un trajecte en ascensor (d'un gratacels, és clar).

Durada	Elements clau	Descripció
5' / 10'	Presenta't	L'equip impulsor és l'ànima d'un projecte emprenedor i un factor clau del seu èxit. Explica qui ets i quin rol tens al projecte i, si formes part d'un equip, explica qui sou i què hi fas.
5' / 10'	Denominació i objectiu del projecte	En una sola frase, explica en què consisteix el teu projecte . Si ja té un nom, presenta'l i, en qualsevol cas, fes una descripció senzilla i clara, com un titular.
10' / 20'	A quin problema o necessitat dona resposta?	Explica quina necessitat cobreix o a quina problemàtica dona resposta el producte o servei que estàs desenvolupant o vols desenvolupar. Dona dades de context que permetin entendre i dimensionar la problemàtica a un públic no especialitzat. Descriure la necessitat et permet identificar els col·lectius afectats que es poden beneficiar del projecte.
10' / 20'	Describeix la teva/vostra solució	Explica la resposta del projecte a la problemàtica/necessitat plantejada. - Quina és la proposta de valor i a quins públics-objectiu s'adreça. - Quina innovació aporta i quin és el seu avantatge competitiu respecte a d'altres opcions del mercat (si n'hi ha).
10' / 15'	Estat de desenvolupament i properes passes	Concreta en quina fase de desenvolupament es troba el projecte (conceptualització, disseny, prova pilot, llançament, comercialització, expansió de mercat...) i quines son les properes fases que us plantegeu. Un bon projecte emprenedor és un projecte viable. Parla del teu model de negoci i de com avança.
10' / 15'	Per què el teu projecte mereix el Premi SpinUOC Dona 2025	Què fa especial el teu projecte? Per què és una iniciativa diferencial i mereixedora de reconeixement? Parla del teu compromís, de la teva convicció i entusiasme, i del d'aquelles persones que t'acompanyen en la iniciativa. Convenç al públic i al jurat que el teu és el projecte mereixedor del Premi SpinUOC Dona 2026.

Amb el suport de

L'SpinUOC és un programa d'impuls de l'emprenedoria de la UOC coordinat per la plataforma Hubbik i amb el suport de la Ramon Molinas Foundation.

L'SpinUOC es podria cofinançar pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) de la Unió Europea, en el marc del Programa operatiu FEDER de Catalunya 2021-2027.

AGRAÏMENTS

Per al desenvolupament d'aquest premi, la UOC compta amb el suport de l'Institut de les Dones del Ministeri d'Igualtat (a través del projecte Innovatia 8.3), en col·laboració amb la Universitat de Santiago de Compostel·la.

Aquesta convocatòria també podria ser cofinançada mitjançant una subvenció, en cas que sigui atorgada, per reduir la bretxa de gènere en l'àmbit de les TIC en el marc del Pla de recuperació, transformació i resiliència, finançat per la Unió Europea mitjançant el programa Next Generation EU (ref. BDNS 805662).