



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
VEU

IVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa



FOCUS
PYME Y EMPRENDIMIENTO
Comunitat Valenciana



COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

Transformación digital, innovación y competitividad

La servitización y el crecimiento exponencial de las empresas

Álvaro Quintanilla // Noviembre 2019

www.loop-cn.com

• a.quintanilla@loop-cn.com •

• **loop** new business
models

Estamos preparados para la *complejidad*

*Creamos nuevos modelos de negocio y
nuevas categorías de productos y servicios*

Nuestros ámbitos de actuación

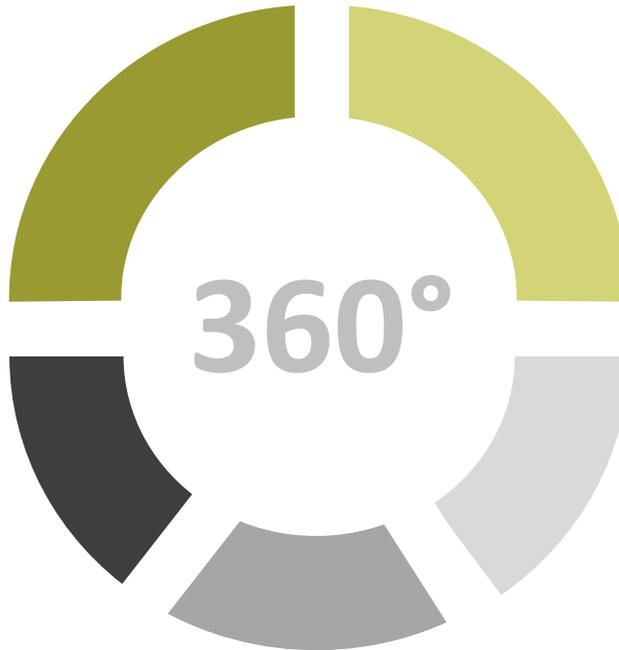
5 servicios

Modelo de Negocio

Detección, creación y estructuración de nuevos modelos de negocio y definición de nuevas categorías de productos/servicios.

Desarrollo de Producto/Servicio

Gestionamos portfolios de productos. Los conceptualizamos y desarrollamos. Ponemos en valor soluciones tecnológicas específicas. Gestionamos proyectos desde la oportunidad al mercado.



Entorno Digital

Ayudamos a nuestros clientes a potenciar sus ventas en el entorno digital.

Capital Intelectual & Aceleración Corporativa

Gestionamos el conocimiento de nuestros clientes complementándolo con conocimiento externo y/o exportándolo para potenciar oportunidades en el mercado.

Análisis Estratégico de Datos

Utilizamos la minería de datos para potenciar las oportunidades de negocio.

Nuestros ámbitos de actuación

4 sectores



DANONE

NESPRESSO

Reckitt Benckiser

REVLON

Carlsberg

vileda

Coca-Cola

Sara Lee

Unilever

DELTA



SONAE

INDITEX

Imaginarium

women'ssecret

NATIONAL GEOGRAPHIC

CONTINENTE

SPRINGFIELD

worten

AVIA

CORTEFIEL



BBVA

REPSOL

abertis

movistar

orange

la Caixa

JCDecaux

prio

Telefonica

EVO



MONDRAGON

CAF

DANOBAT

zumex

hp

Steelcase

B/S/H/

aglarisCell

BIOMET

ICFO

Nuestros ámbitos de actuación

Mercado natural de Loop





loop new business
models

**Rentabilizar la Industria: la servitización y el
crecimiento exponencial de las empresas**

Productos

Servicios

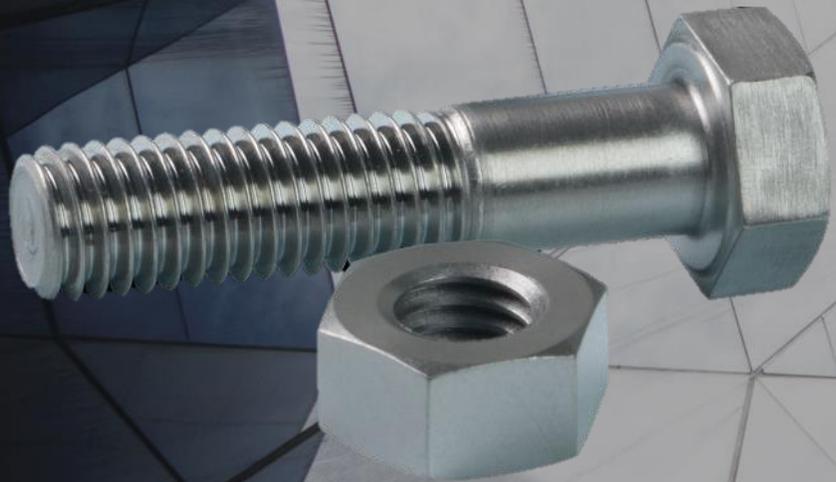
360°

“La oferta”

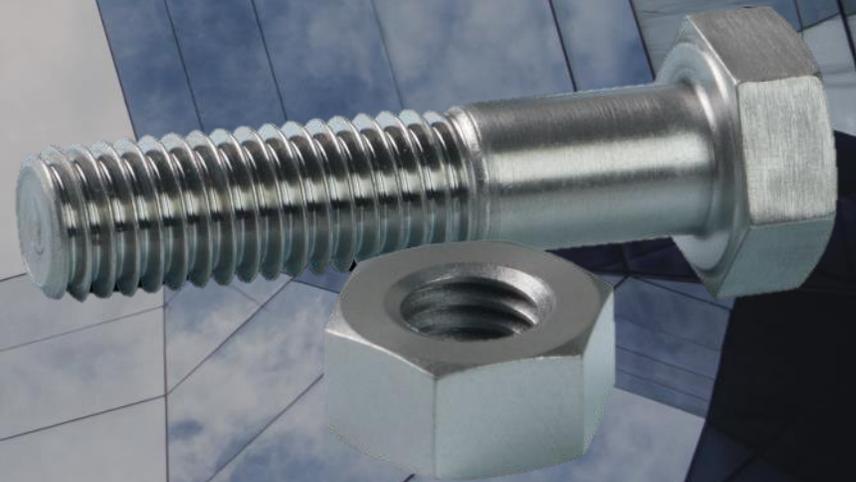
Consumibles

Conocimiento

¿Es mi producto superior al de mi competencia?



\neq



Globalización

Hay que vender en todo el mundo

"Si no eres global no existes"



EXPANSIÓN DEL
CONOCIMIENTO



Servitización

Hay que dar servicio en todo el mundo

"Si sólo vendes producto, acabas compitiendo por precio"

La incapacidad de **expandir el conocimiento** es la principal **barrera a la hora de expandir** una compañía o de **crear modelos de negocio basados en servicios**.



Monetizar el conocimiento a través de un producto o hacerlo a través de un servicio

Cómo servitizar

Desde los modelos de negocio hasta los procesos



**Modelo de
negocio**



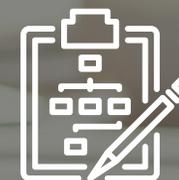
Oferta
(Front Office)



Conocimiento



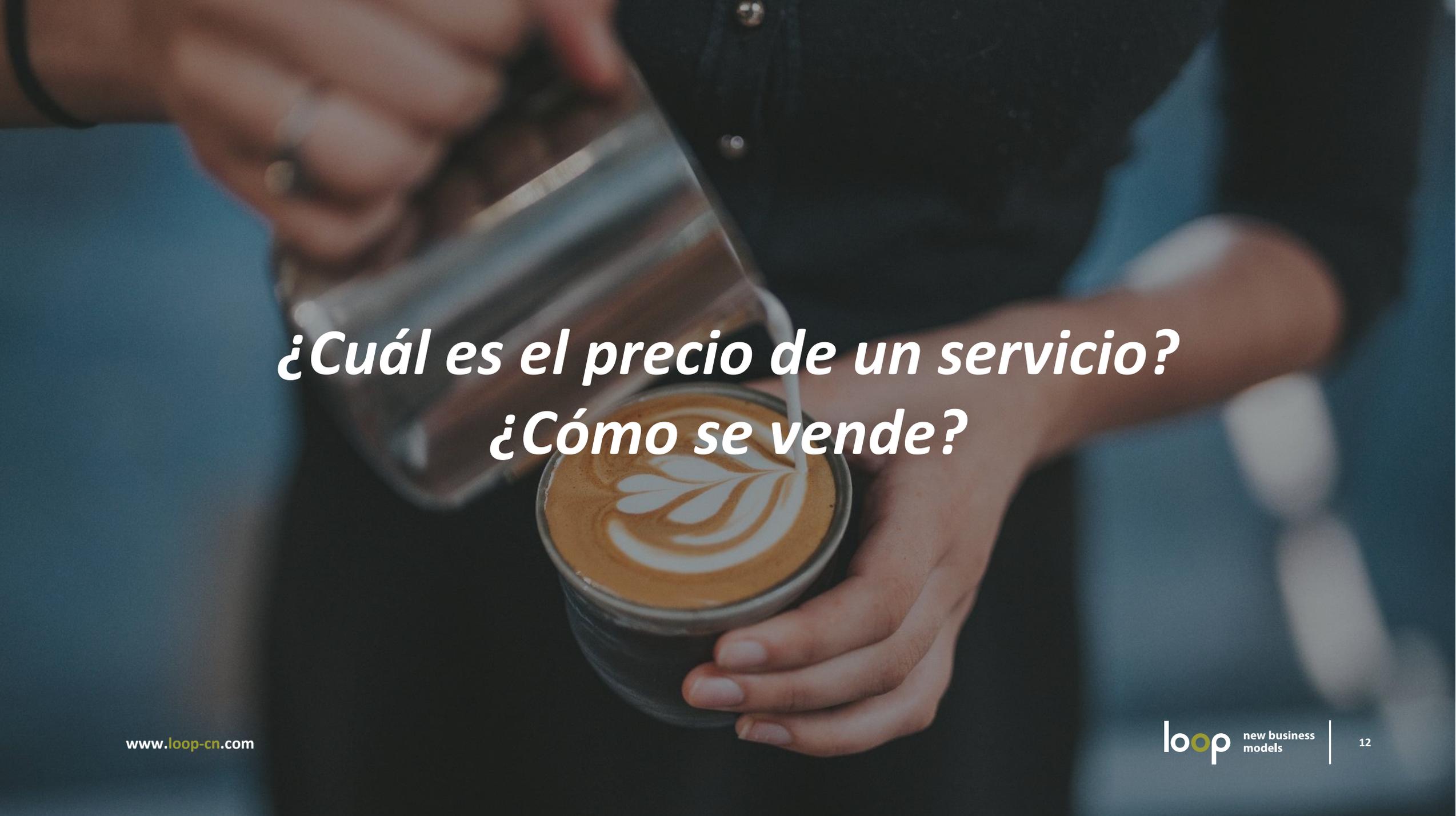
Tecnología 4.0



Estructura
(Back Office)



Procesos
(Mejora conducta)

A close-up photograph of a barista's hands pouring milk from a metal pitcher into a glass coffee cup. The cup contains a latte with a white foam design on top. The background is a blurred blue wall.

*¿Cuál es el precio de un servicio?
¿Cómo se vende?*



Transformación del modelo de negocio

El valor de la disponibilidad: Caso Rolls Royce

Rolls Royce, con su programa TotalCare para el mantenimiento de sus motores de avión, cobra a los clientes por hora de vuelo del motor.



Establecer estrategias de “superioridad en producto” a través de los servicios, una de las grandes oportunidades de la transformación digital

En la incorporación del potencial digital en el modelo de negocio es donde radican las oportunidades y se producen las disrupciones

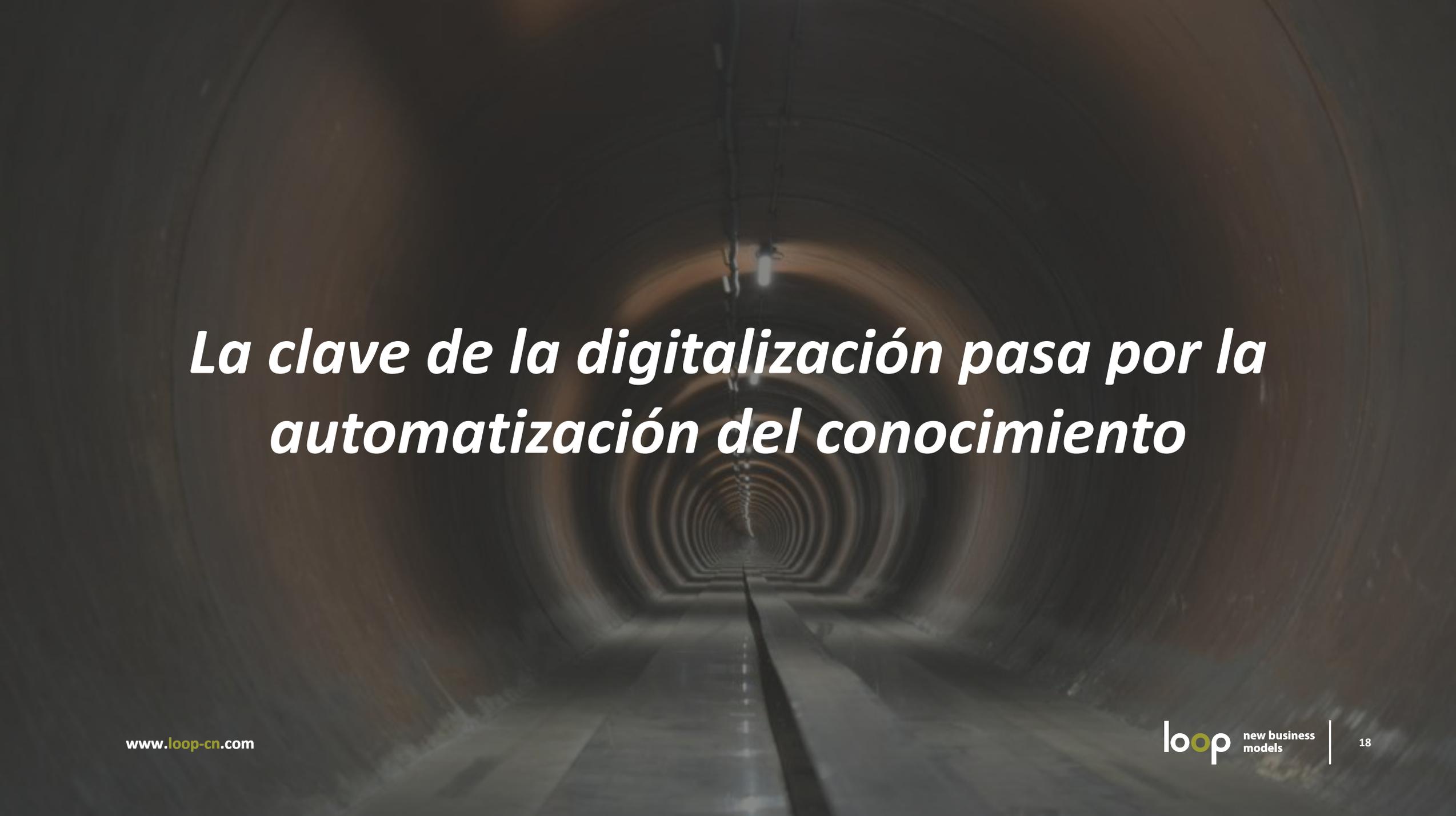


*No hablamos de estrategias digitales...
Hablamos de estrategia en entornos digitales*

A photograph of a person in a clothing store holding a large blue Zara shopping bag. The person is wearing a white sweater and black pants. In the background, there are clothing racks with striped shirts and black pants, and a counter area with a person behind it. The text "Existen modelos de negocio digitales con ventas analógicas" is overlaid in white, italicized font.

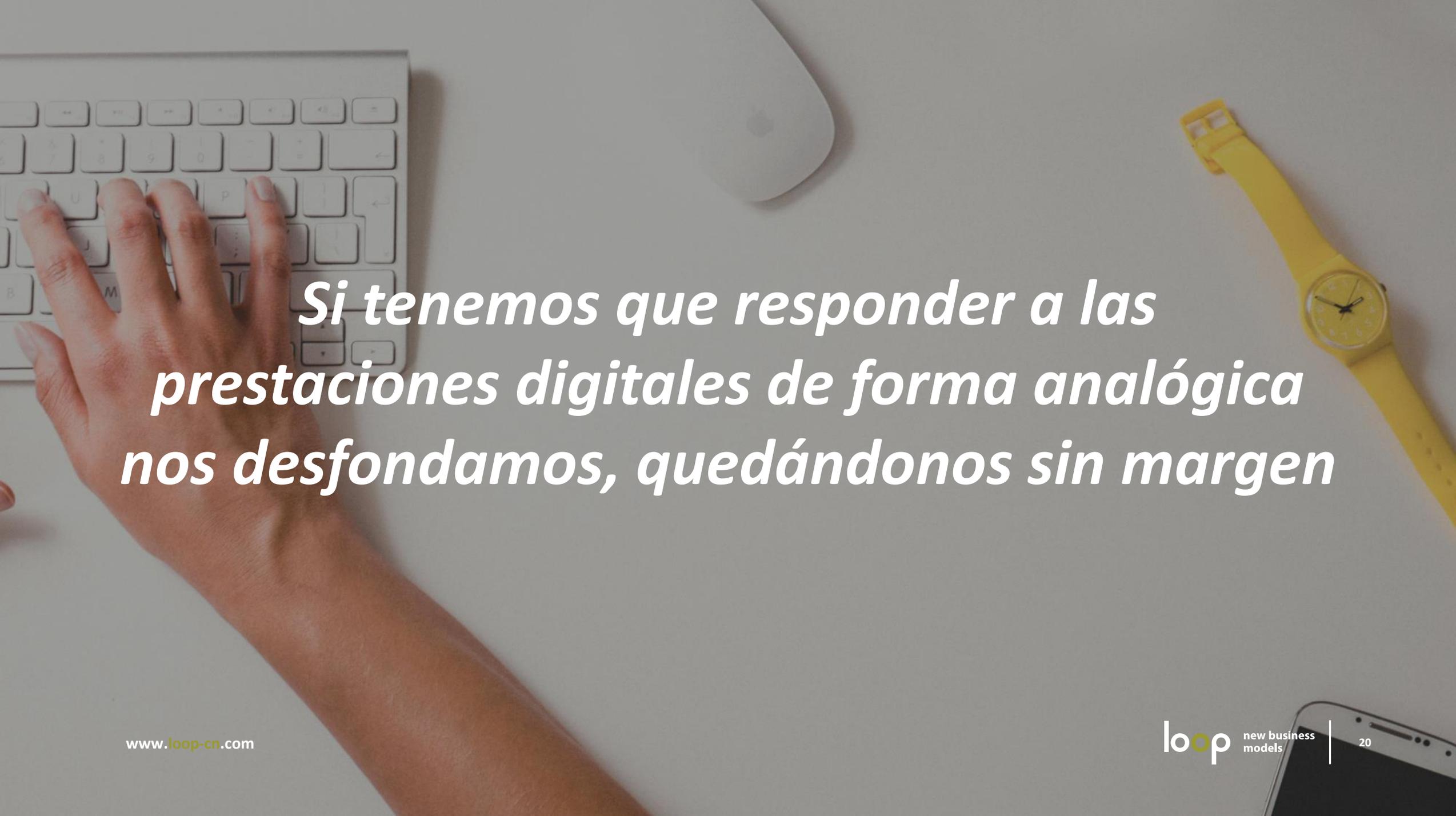
*Existen modelos de negocio
digitales con ventas analógicas*

ZARA



La clave de la digitalización pasa por la automatización del conocimiento

*El peligro es que los actores 100% digitales
nos “blanqueen” convirtiéndonos en
actores de su cadena de valor*

A top-down view of a desk with a white keyboard, a white mouse, and a yellow watch. A hand is typing on the keyboard. The text is overlaid in the center.

Si tenemos que responder a las prestaciones digitales de forma analógica nos desfondamos, quedándonos sin margen

Tecnología

Conocimiento

Servicios

Nuevos

Modelos de Negocio

¡Muchas gracias!

a.quintanilla@loop-cn.com Email

www.loop-cn.com Web

FOCUS
PYME Y EMPRENDIMIENTO
Comunitat Valenciana

CEEI
ELCHE

loop new business
models