

Disseny estratègic per a una transformació eficaç

oriol guimerà.

“Per què algú m’ha d’escollir a mi?”

Exploració

Explotació

Exploració



Explotació

*per què
té sentit?*



*què
faig?*

Exploració

Explotació

*per què
té sentit?*



*què
faig?*

Exploració



innovació

Explotació



repetició

*per què
té sentit?*



*què
faig?*

Exploració

Explotació



innovació



repetició



***Què porta a parlar de nosaltres.
Per què obre la porta a parlar dels altres.***

business model canvas

Key Partners  Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? <i>Key Partners: Partners who are essential to our business model, help us create and deliver value, and reduce our risks and costs.</i>	Key Activities  What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams? <i>Key Activities: Activities that our business model requires to create, build, and deliver value.</i>	Value Propositions  What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? Which bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? <i>Value Propositions: The set of products and services that we offer to each customer segment.</i>	Customer Relationships  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? <i>Customer Relationships: The type of relationship we establish with each customer segment.</i>	Customer Segments  For whom are we creating value? Who are our most important customers? <i>Customer Segments: The groups of people or organizations that we are creating value for.</i>
	Key Resources  What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? <i>Key Resources: Resources that our business model requires to create, build, and deliver value.</i>		Channels  Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost efficient? How are we integrating them with customer routines? <i>Channels: Channels through which we reach our customer segments.</i>	
Cost Structure  What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? <i>Cost Structure: The costs incurred to create, build, and deliver value.</i>		Revenue Streams  For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? <i>Revenue Streams: The revenue generated from each customer segment.</i>		

Canviar és més difícil que crear de zero

edifici

qui

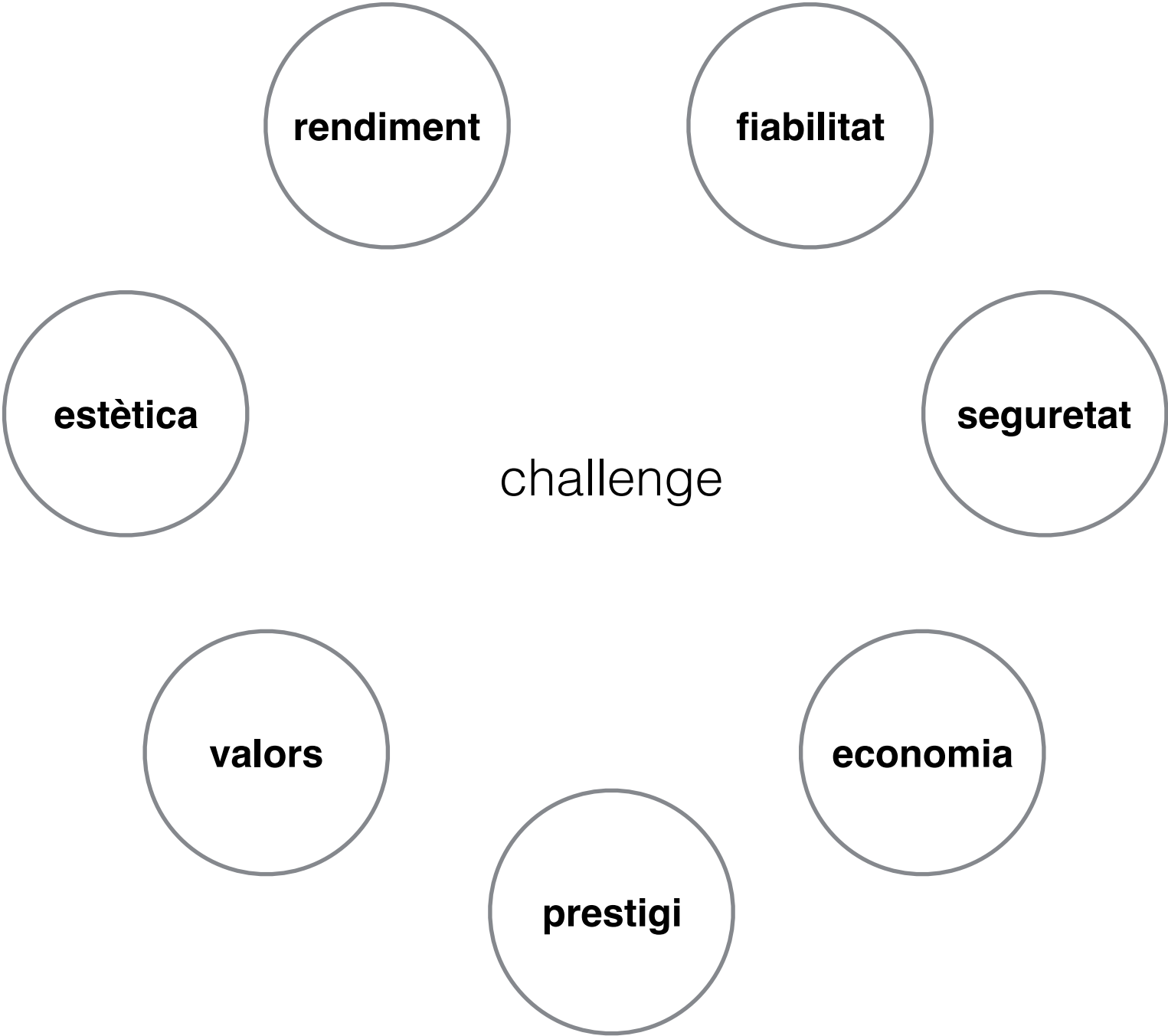
quan

què

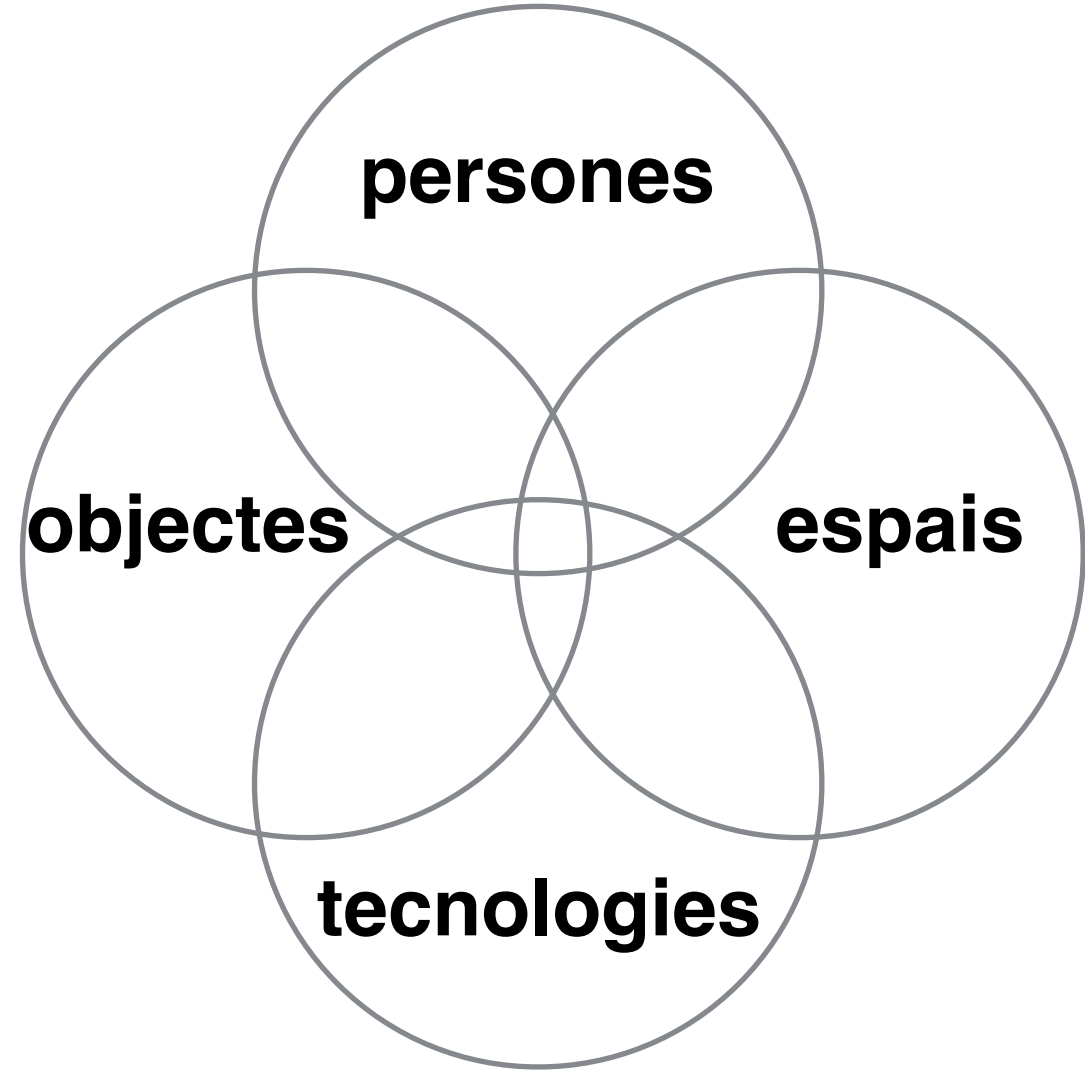
com

per què

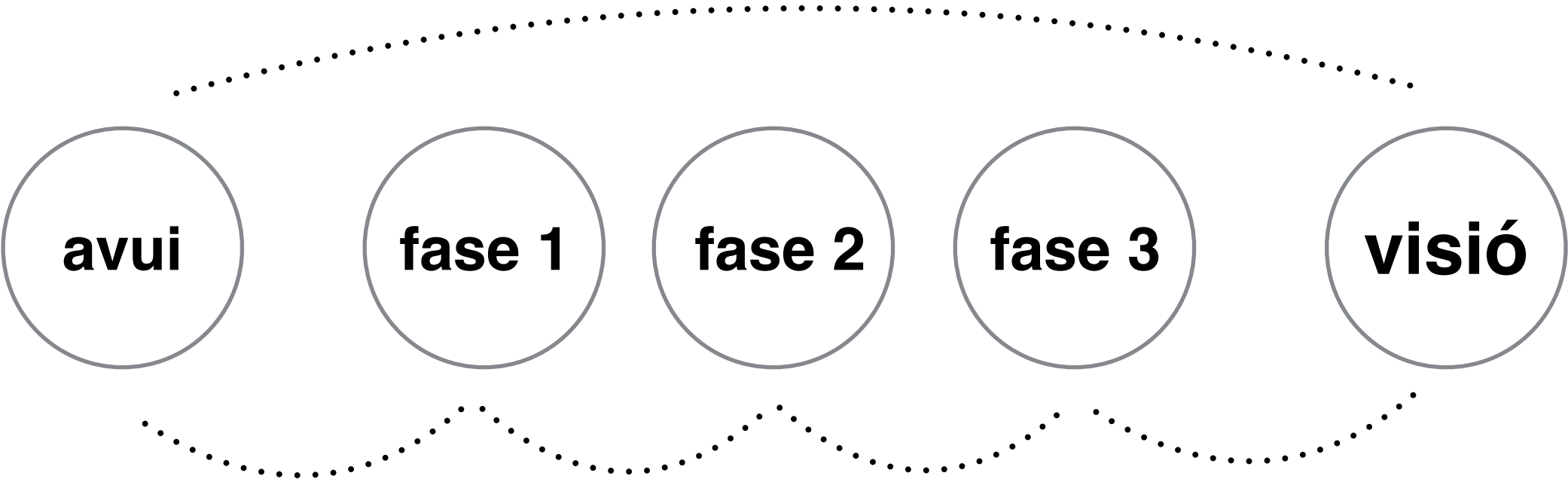
flor de beneficis



trèbol



viatge



**Només el CEO pot decidir canviar l'empresa i
trobar els recursos necessaris per fer-lo possible**

El canvi fa por.

**El canvi fa por.
El risc és no canviar.**

**De la transformació del disseny basat en el *què*
a la transformació basada en el *per què***

Spanish accent
in design

design







25 unitat venudes.
descatalogada als 6 mesos.







Font
BARCELONA

Fontini



canvi de concepte

Interruptors —————→ **Complements de decoració**

canvi de concepte

Interruptors —————> Complements de decoració

⋮

**moda
tendències
status
exclusivitat**

canvi de concepte

solucions completes

⋮

Interruptors —————→ **Complements de decoració**

⋮

moda
tendències
status
exclusivitat

canvi de concepte

solucions completes

què



per què

canvi de concepte

producte —————→ **satisfacció de persones**

⋮

funcionalitats
guerra de preus

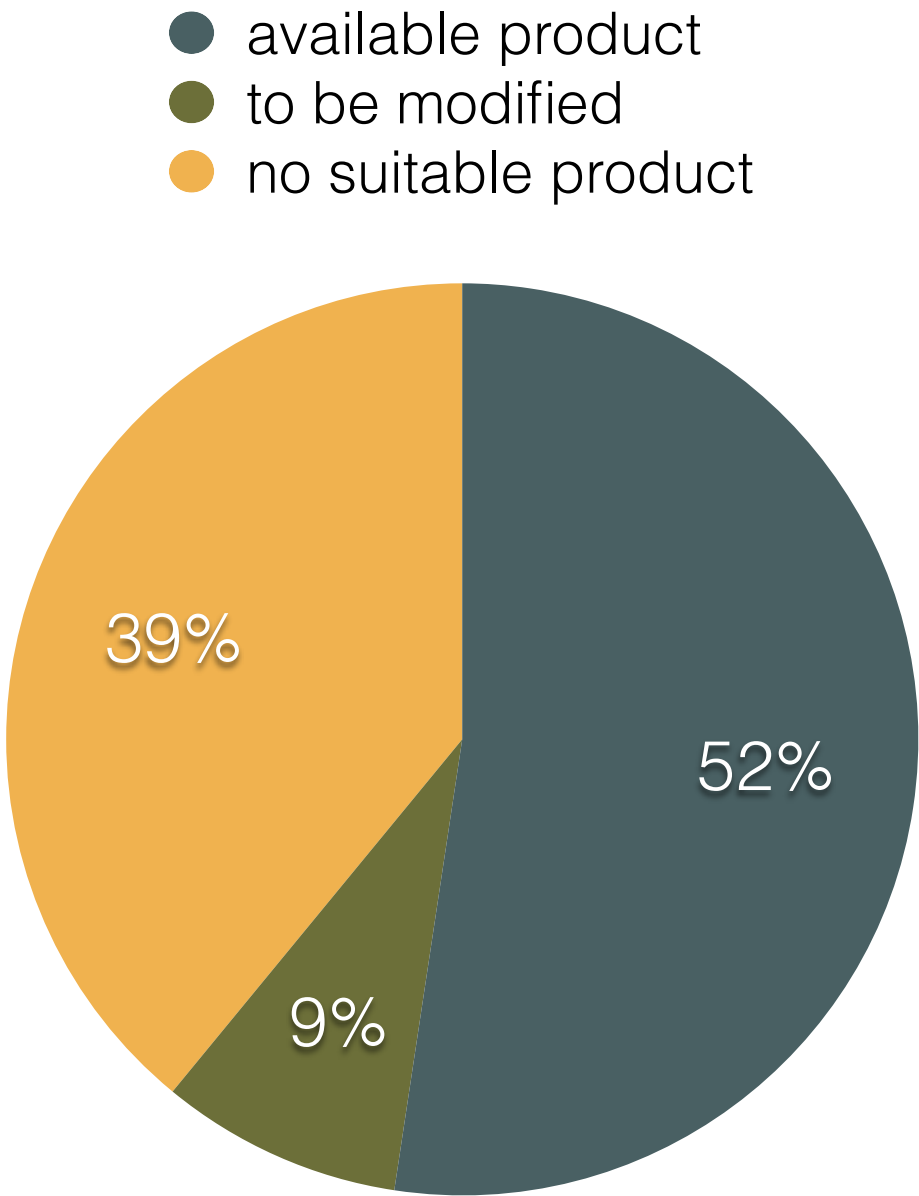
⋮

tangibles novedosos
intangibles
valors

canvi de procés

trends

detected: 22
available product: 12
to be modified: 2
no suitable product: 9



BTicino

VALOR MARCA/
PÚBLIC OBJECTIU

INTRODUCCIÓ NOVES TEC. COM
DOMÒTICA.
DISSENY UNIDAT COM BINA
PER CREAR SOLUCIONS INNOVAD.

PRODUCTE
WIRING DEVICES
VIDEO DOOR ENTRY SYSTEM

MÉS PROPER A L'USUARI A NIVELL DE RESIDEN-
CIA. PARTICULAR + EMPASÍ EN EL DISSENY
A DEFENSA DE LEGRAND, + INDUSTRIAL +
FUNCIONAL

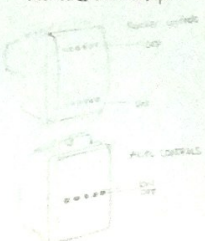
PRODUCTE O MIG COMPARANT | COMODITAT
ALTA GAMA

PRODUCTES

GAMA →

MATERIALS

METALL TRACTAT ZAMAK
POLÍMERS
ANTRACITA per pulsador... key



PULSADORS AMB REC. RECORDREGUT TACTE
PRECIS

CONTROL REMOTO LLUMS, PERSIANES

- COMMANDAMENTS -

ON/OFF RADIO CONTROL FOR 2 LIGHTS
FOR ROLLING SHUTTER

ENERGY MANAGEMENT

Dispositiu amb pantalla per controlar temperatura, display
del consum...

ALARMES

VIDEO DOOR ENTRY SYSTEM

HOTELS II DISPOSITIU "DO NOT DISTURB"
"MAKE UP THE ROOM"
"PLEASE LEAVE THE ROOM"
"PLEASE RETURN THE ROOM"
"PLEASE RETURN THE ROOM"
"PLEASE RETURN THE ROOM"

MY HOME DOMÒTICA

INTRODUCCIÓ

AUTOMATIZACIÓ → il·luminació, aire acondicionat

ALARMA

DIFUSIÓ SONORA

TERMOREGULACIÓ → també seguretat, en cas de sobre càrrega
GESTIÓ DE ENERGIA → fugues
COMUNICACIÓ → entre habitacions

BTicino

AXOLUT



AXOLUT 30-65€



WATIX 6'50€

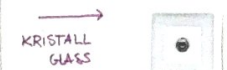
VARIETAT COLORS
MATERIA

WENGUE



F87 40-46€

KRISTALL GLASS

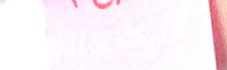


F87 32-39€

MATEIYES PROPORCIONS
DERE ARRODONDA



LUNA 7€



ORIGEN → ITALIA / VENDES

ABSORBIDA PER
LEGRAND

IGUAL QUE
LEGRAND

SIMÓN

PRESTACIONS

instal·lacions en superfície
centralitzacions
exterior → CAIXA ESTRANCA BUIT abill goma?
canalització

MECANISMES

Empotrar
centralitzacions
Superfície
Antivandàlicas
Estanca
Detectors de moviment

CONECTIVIDAD

En Puestos de trabajo
Sistemas de conectividad

instal·lació un 50% + ràpida → desprestigia?
sense eines. Prioritzen RAPIDESA
FACILITAT

SIMÓN

VALOR MARCA/
PÚBLIC OBJECTIU

ENTORNOS
viviendas, oficinas, hoteles,
centros sanitarios, comercios,
centros educativos

✓ Espacios confortables, seguros
y energéticamente eficientes

○ Soluciones integrales en inst. eléctricas
voz, multimedia, estética últimas ten-
dencias

H Ahorro energético, confort cliente,
gestión eficiente negocio.

S Soluciones avanzadas, efectividad

C Dinamismo, eficiencia, sostenib.

C.E conectividad aulas, seguridad,
videovigilancia, control accesos

Diversos públics, intenció d'abastar molts
camps, focalitzant en cada un d'ells.
FUNCIONALITAT, EFICIENCIA, ACTUALITAT.

PRODUCTES

Gama mitja

MATERIALS

Cristal 26/79€

Pizarra 23/75€ Pedra

Teja

Wengui

Roble... 26/79€

Metales

Oxido

Inox /inox negro 21/76€

Plomo

Aluminio

PRESTACIONS

Estalvi energètic

Sist. control il·luminació

Regulació il·lum.

Programació climatització

Centralització persianes

Balitzado

Seguridad

Temporización y relojería

Radiofrecuencia

Sistemas avisos, telecontrol

Sonido

PREUS

FUNDA

2,64€

9'59€

28€

INTERRUPTOR UNIPOLAR

5,49€

PULSADOR

6€

II LUMINOSO

11€

CONMUTADOR LUCE

13€

(after

PAISOS

ORIGEN / VENDES

ESP.

ARGENT

BENEL

BRASIL

CHINA

FRANCIA

INDIA

ITALIA

MEXICO

MARRUE

POLONIA

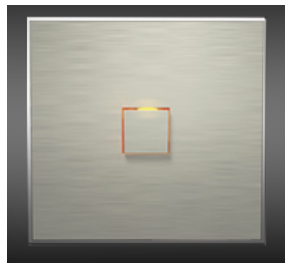
RUSIA

TURQUIA

UCRAINA

PORTUGA

LITHOSS



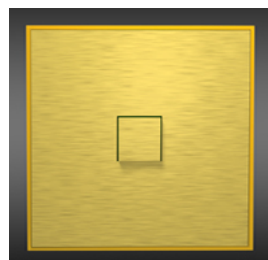
Select inox

70€



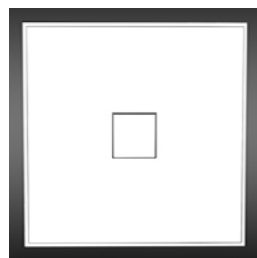
Select inox 2 int.

100€



Select llautó

75€



Select al·lumini pintat

60€



Select inox 4 int.

131€

+ Select bronze (quatre pulsadors) 198 €

- Immix Plat bronze + marc botons al·lumini white 49 €

FONTINI/FONT



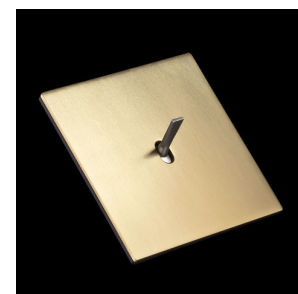
5.1 inox

74€



5.1 inox doble

94€



5.1 llautó

86€



5.1 al·lumini pintat

48€

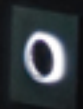
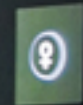
5.1 inox 4 int.

209€

(after



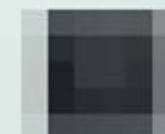
S U I T E 5.1







THEY'RE
SO
SQUARE



Garby Collection Switches:



| www.FONTBARCELONA.com | www.FONTINI.com |
| T. +34 935 749 040 |

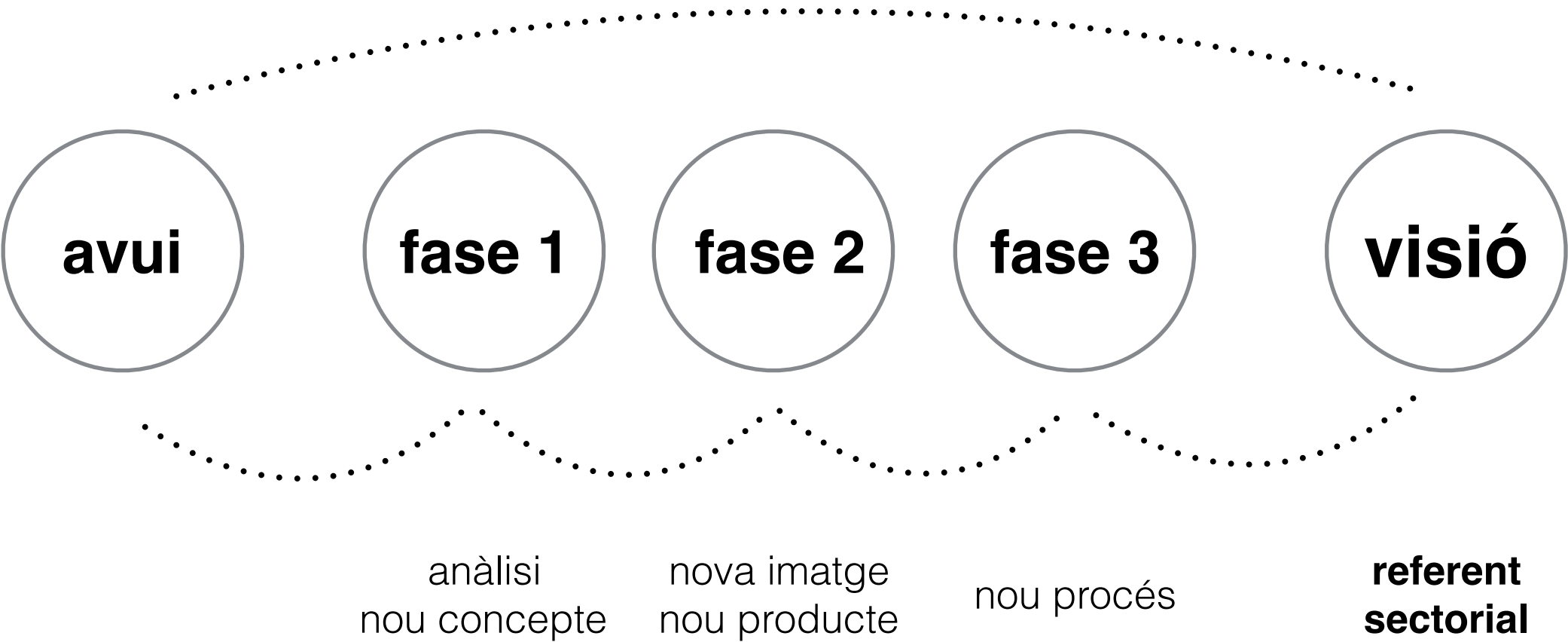
Fontini

BY
Font
BARCELONA

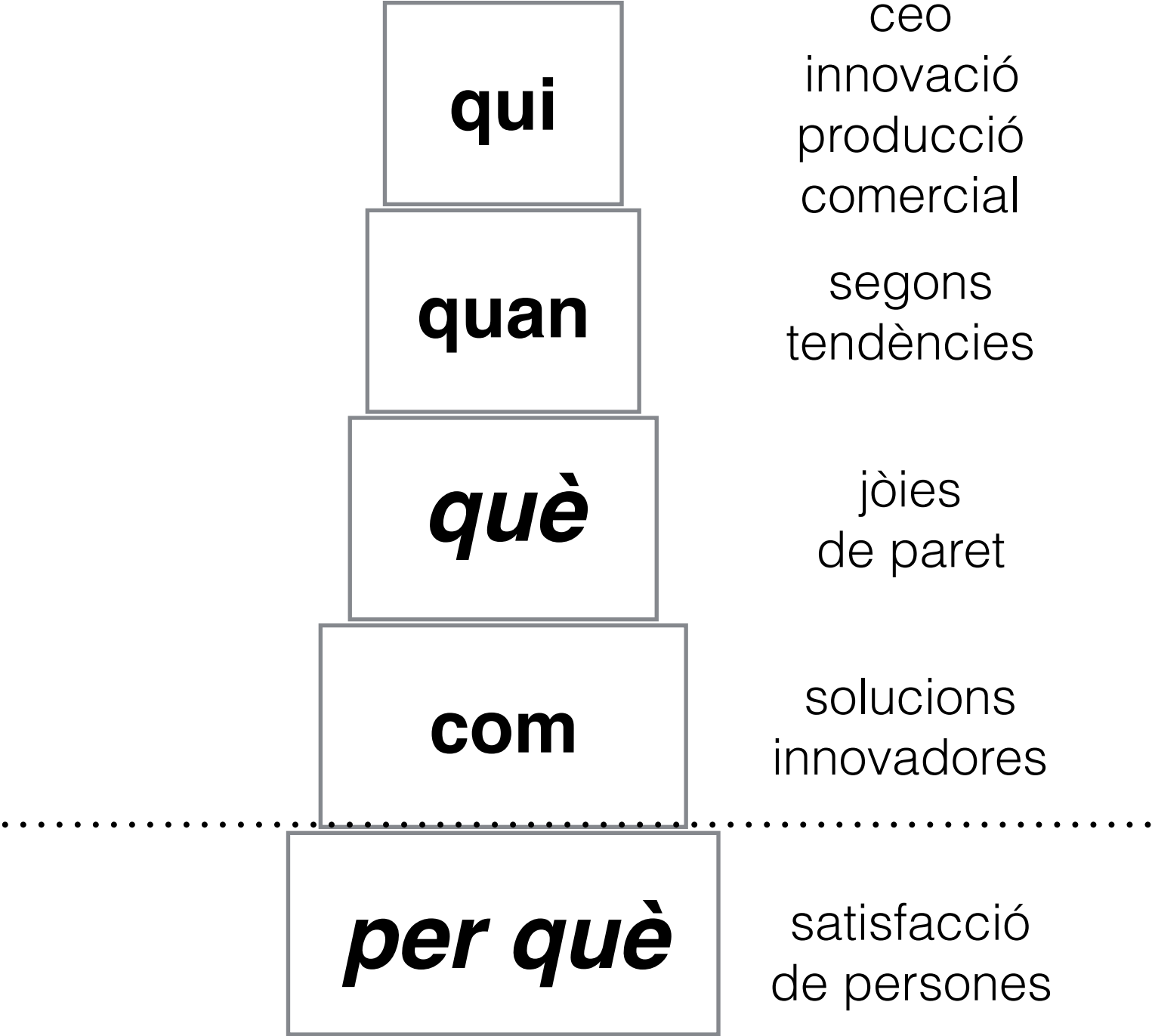




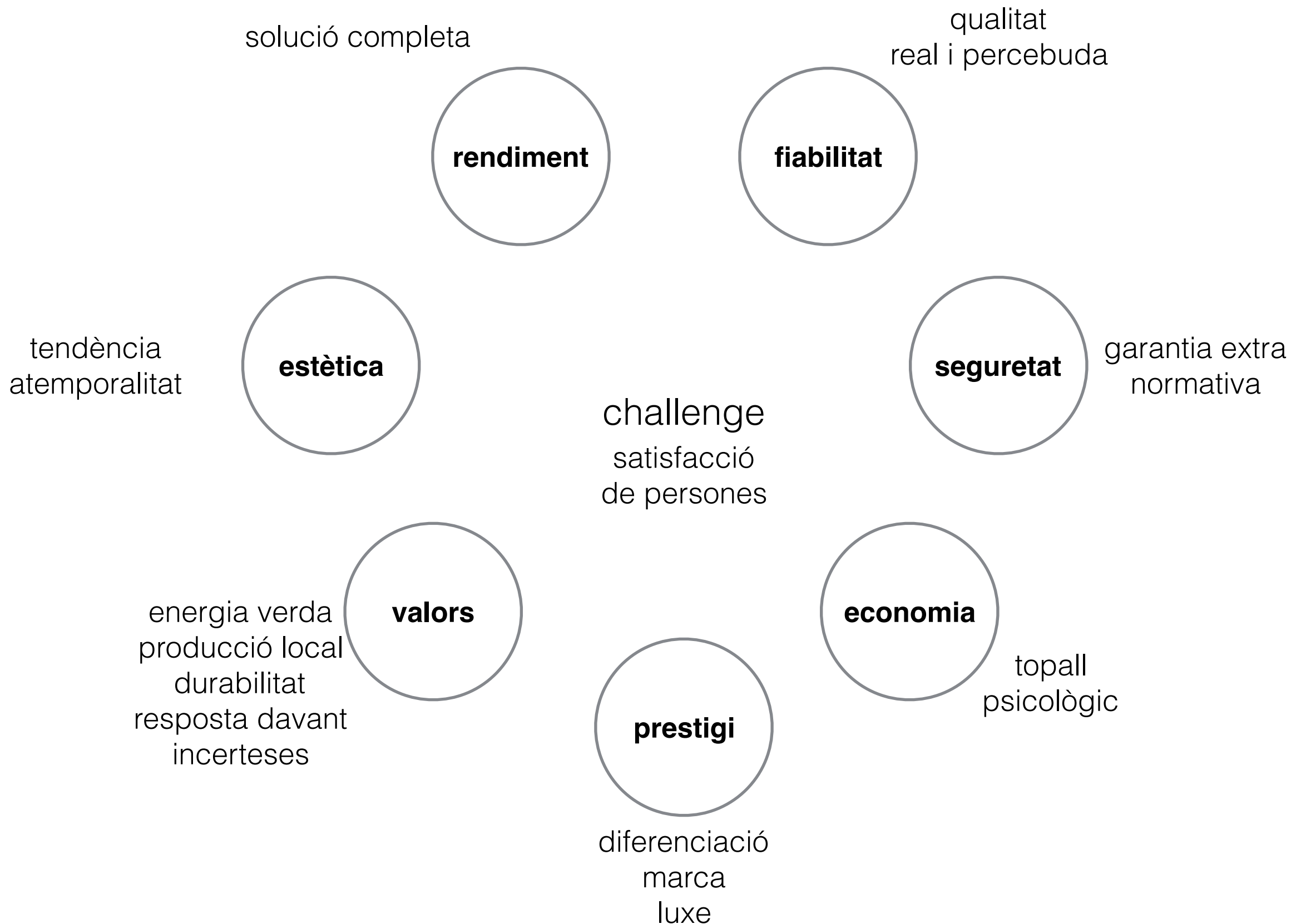
viatge



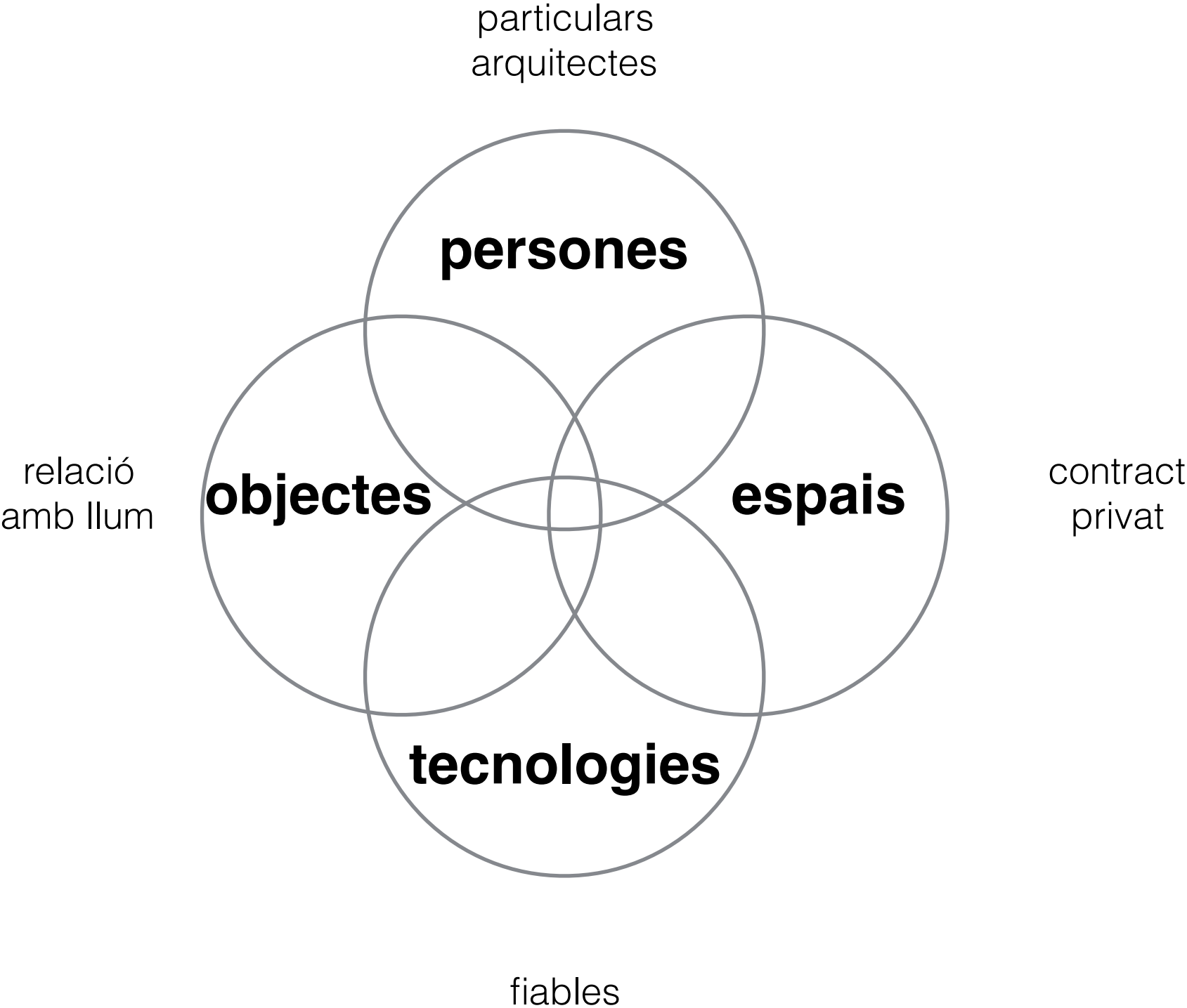
edifici



flor de beneficis



trèbol





Premis
Delta'12
Δ



reddot design award
winner 2013



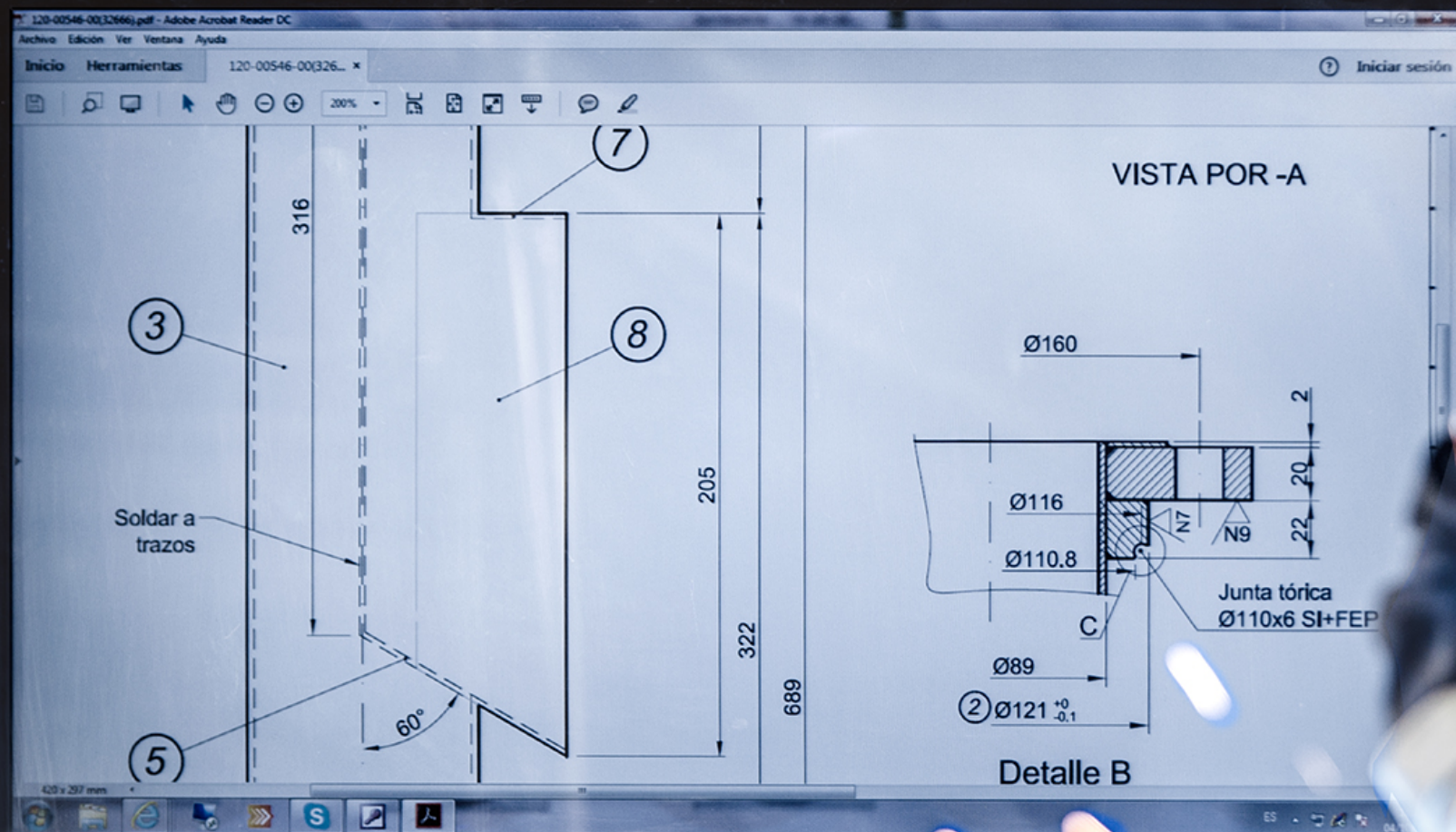
reddot design award
winner 2016

I si no parlem d'una empresa “de disseny”?

riera  nadeu

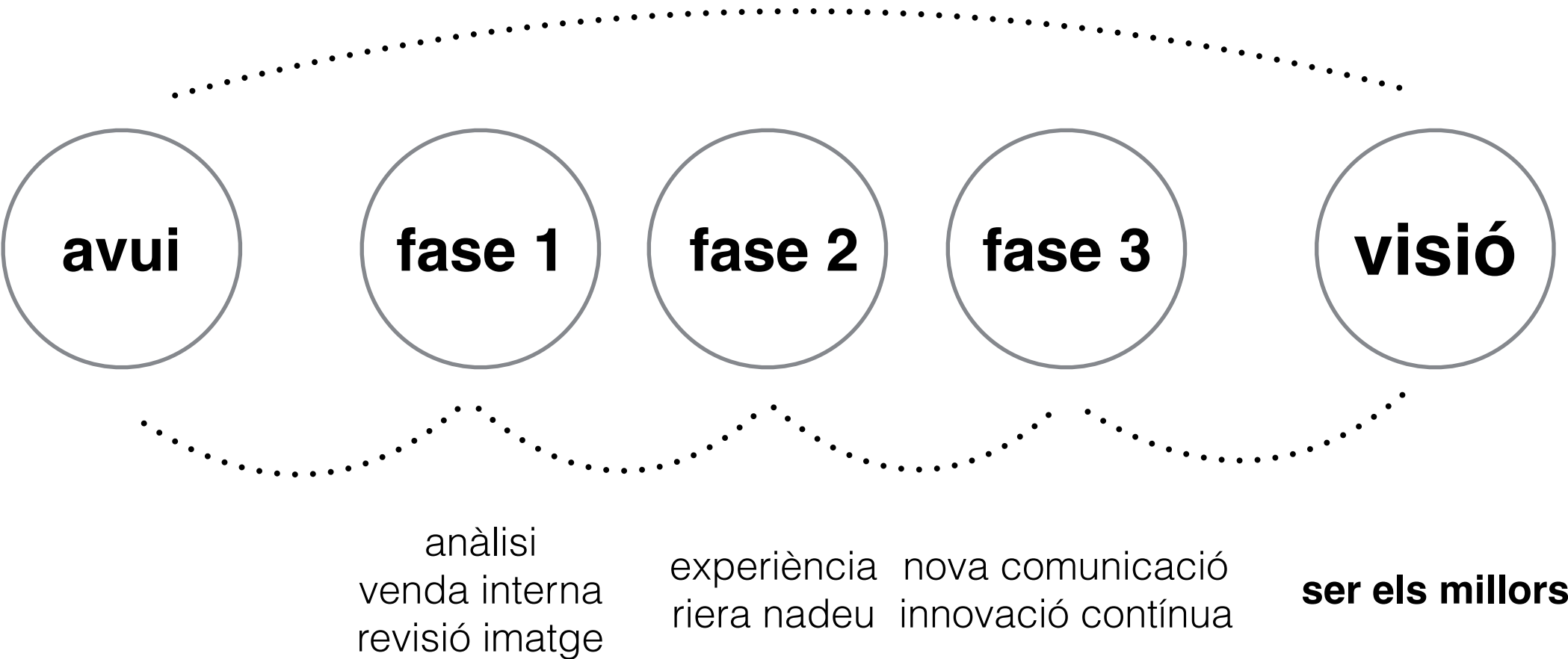




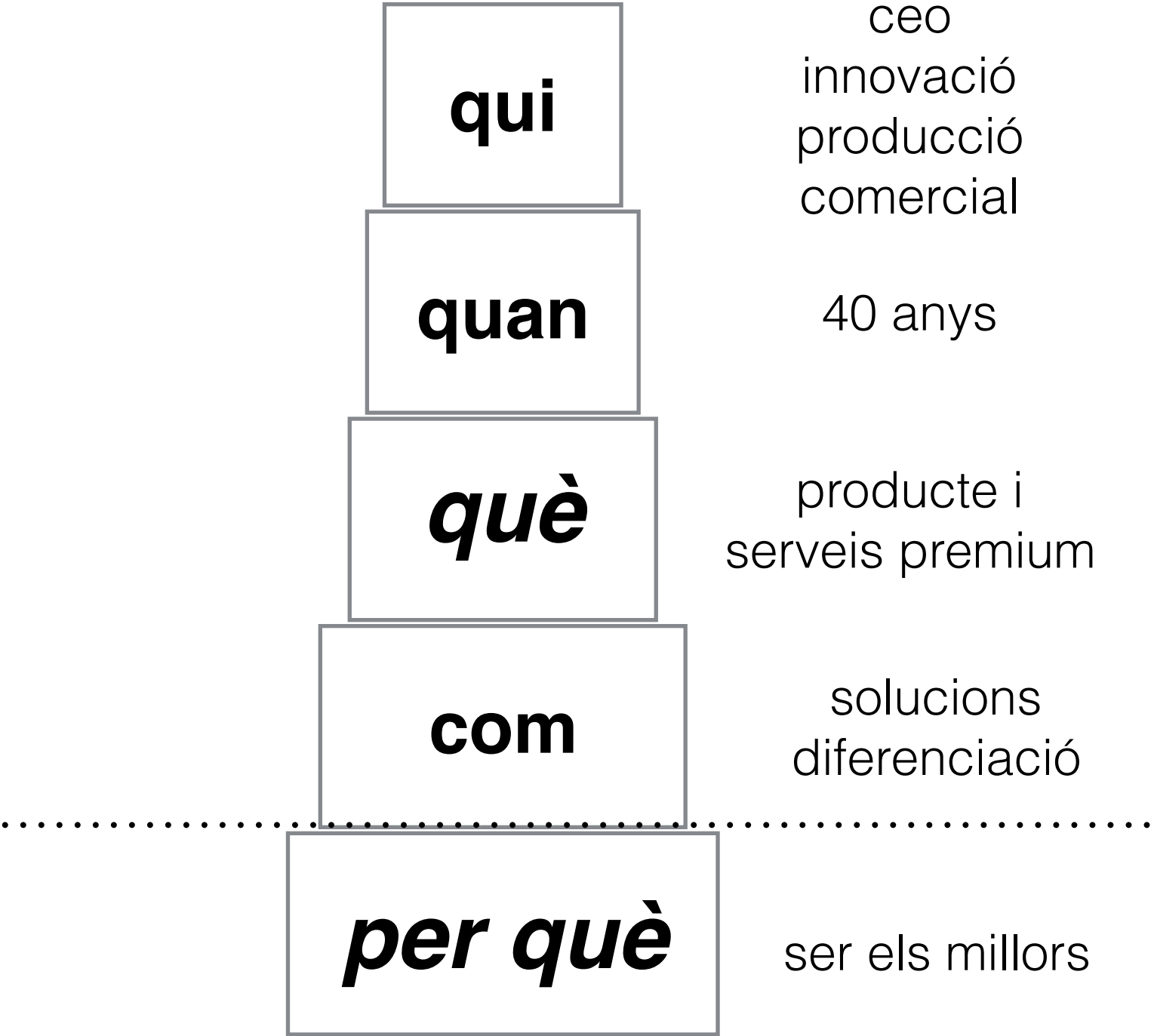


ES

viatge



edifici



SHAPING THE FUTURE

RIERANADEU.COM



equipament



**béns
d'equip**

Realitat.

1 any abans



fabricació
i venda



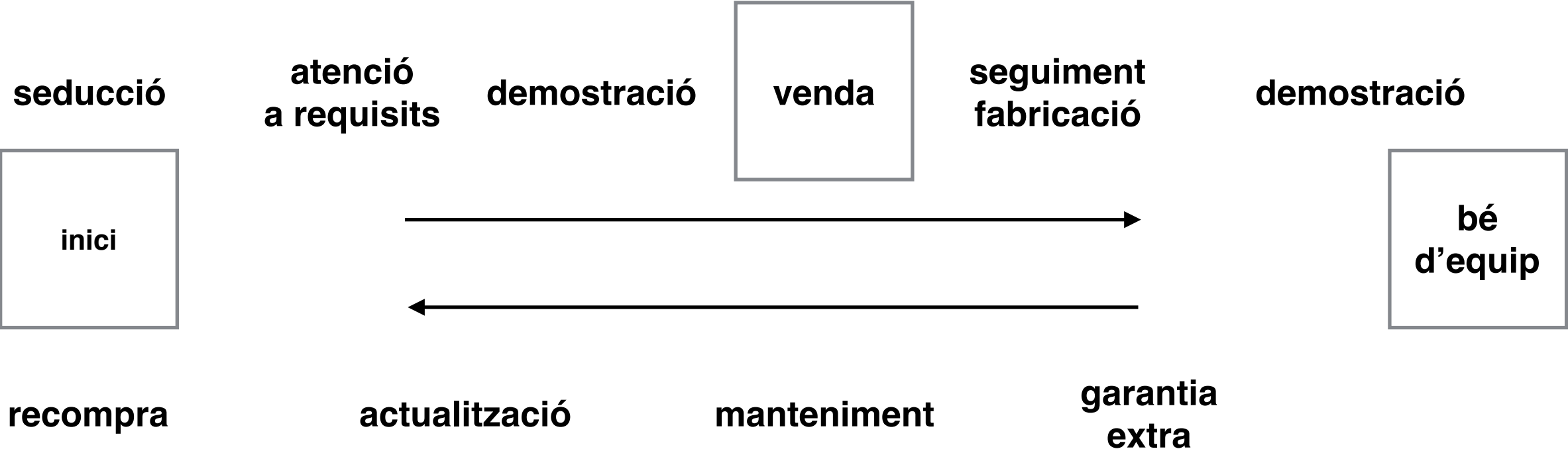
30 anys després

generar confiança

**béns
d'equip**

convivència en confiança

el cicle



Canviar és més difícil que crear de zero

**És indispensable mostrar coherència absoluta
i sense cap mena de fisura de cara a l'exterior.**

**La transformació precisa de lideratge,
però és una feina d'equip.**

Cal pensar en *per què* ens escolliran.

gràcies

oriol@oriolguimera.com
@oriolguimera
647 559 234