



Com afecten els canvis dels mercats als models de negoci?



Cambra de Comerç
de Barcelona

**Campus Cambra
Alumni**

COM AFECTEN ELS CANVIS DELS MERCATS ALS MODELS DE NEGOCI?



**Antonio Fdez. Carracedo
Barcelona, 28 Gener 2.016**

Sectores que cambian...

Turismo

Audiovisual

Editorial

Distribución

**Venta al por
menor**

Financiero

**Y el tuyo....
También.**

NEGACIÓN

COMPROMISO

RESISTENCIA

EXPLORACIÓN

“Es la articulación coordinada de todas las iniciativas de una empresa para conseguir unos objetivos estratégicos”

“Es la base sobre la que una empresa crea, aporta y capta valor en el mercado”

LA NECESIDAD Inicia el movimiento.



**Nadie cambia
si no siente la necesidad
de hacerlo**

LA VISIÓN da la dirección.



**Imágenes del futuro.
¿Dónde queremos llegar?
¿Qué queremos conseguir?**

LIDERAZGO da la fuerza.



COMPETIDORES Incentivan la mejora.



EL ÉXITO

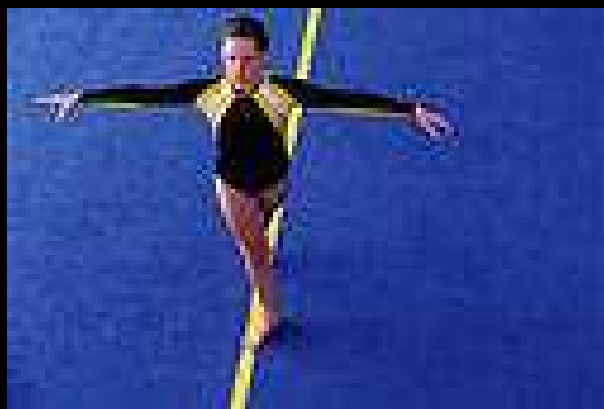
.... Crea el convencimiento.



Pequeños logros
mantienen
el cambio

COMPETENCIAS

.... Dan la garantía.



Conocimientos
Habilidades
Actitudes

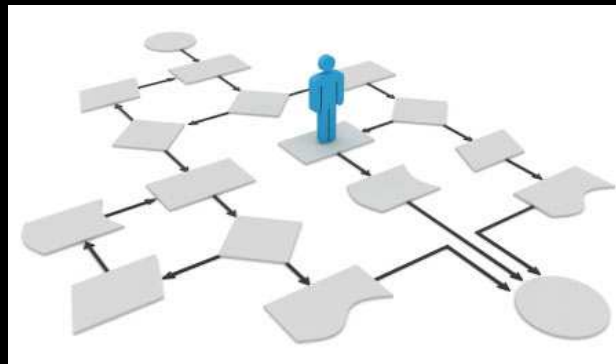
ESTRUCTURA

.... invita.



PROCESOS

.... estabilizan.



- 1. Están mejor definidos**
- 2. Tienen un posicionamiento estratégico claro y reconocible.**
- 3. Foco en el cliente.**
- 4. Con vocación de crecimiento.**
- 5. Consideran la multicanalidad.**
- 6. Tienen una red comercial eficiente.**
- 7. Punto de venta genera “experiencia de compra”**
- 8. Vive una cultura de la innovación**
- 9. Fuerte impulso a los proyectos de productividad y eficiencia operacional.**
- 10. Estructuras horizontales.**

¿Sabe cambiar?

¿Está bien definido e implantado?

¿Es multicanal?

¿Foco Internacional?

¿Es flexible? estructura...

¿Evalúa?

¿Cohesiona con valores?



Antonio Fdez Carracedo

antonio.f.c@developmentsystems.es