

Antonio Flores

CEO Loop New Business Models

www-loop-cn.com

Competir desde lo “único”

Filosofía y conocimiento propio

- 1. ¿Quién soy yo?**
2. ¿Qué es Loop?
3. ¿En que contexto competimos?
4. Competir desde lo ÚNICO:
Filosofía, Criterio y ADN Propios

¿Quién soy yo?

www.antoniflores.com | [@antoni_flores](https://twitter.com/antoni_flores)

Antonio Flores

Principal actividad profesional:



ANTONIO FLORES



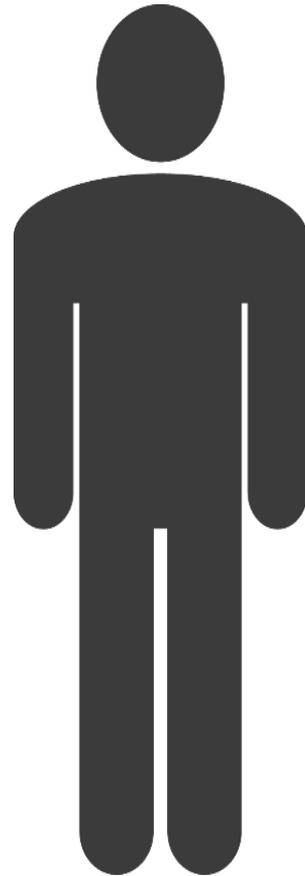
- Experto en competitividad, innovación y gestión de nuevos modelos de negocios; Antonio Flores es **speaker** habitual en foros empresariales; y **articulista** sobre dichos temas en medios generales, económicos y especializados.
- **Premio al Directivo Plus** en la categoría de Pyme (2009). **Desde su posición de socio fundador y consejero de legado de Loop New Business Models, asesora** en temas de estrategia, competitividad y diseño de modelos de negocios a empresas como Imaginarium, National Geographic, Sonae, Danone, CocaCola, Gallina Blanca Star, Corporación Mondragón, CAF, Indra, Taurus, Orbea, Evo Banco, entre otras.
- Es **patrono de la Fundación COTEC, para la innovación tecnológica**. Colabora con importantes compañías en carácter de **consejero asesor**.
- En una etapa inicial profesional, desarrolla su actividad como diseñador industrial, algunas de sus obras han sido expuestas en el MOMA de New York y el Design Museum de Londres; en 1.990, abandona la actividad para centrarse en el mundo empresarial
- En 1990 **funda Competitive Design Network** (CDN, líder español en desarrollo de producto) (www.cdn-cn.com) y posteriormente en el 2.002, la consultora experta en modelos de negocios Loop-New Business Models, (www.loop-cn.com) de la que actualmente es consejero delegado.
- Es **autor** de “La actitud innovadora: cinco principios para generar una nueva forma de gestión” (2010, Netbiblo) , coautor con Alfons Cornella del libro “La Alquimia de la Innovación” (Ediciones Deusto) y ha colaborado junto a destacados profesionales en los libros “Gestión de la innovación: diagnóstico” editado en castellano e inglés
- Su **blog** www.antoniflores.com lo ha convertido en uno de los **referentes** en lengua hispana sobre innovación y gestión de nuevos modelos de negocios.
- Es patrono fundador de la Fundación Planeta Imaginario para el diagnóstico temprano y el tratamiento intensivo del autismo (<http://www.planetaimaginario.org/es/>).

1. ¿Quién soy yo?
- 2. ¿Qué es Loop?**
3. ¿En que contexto competimos?
4. Competir desde lo ÚNICO:
Filosofía, Criterio y ADN Propios

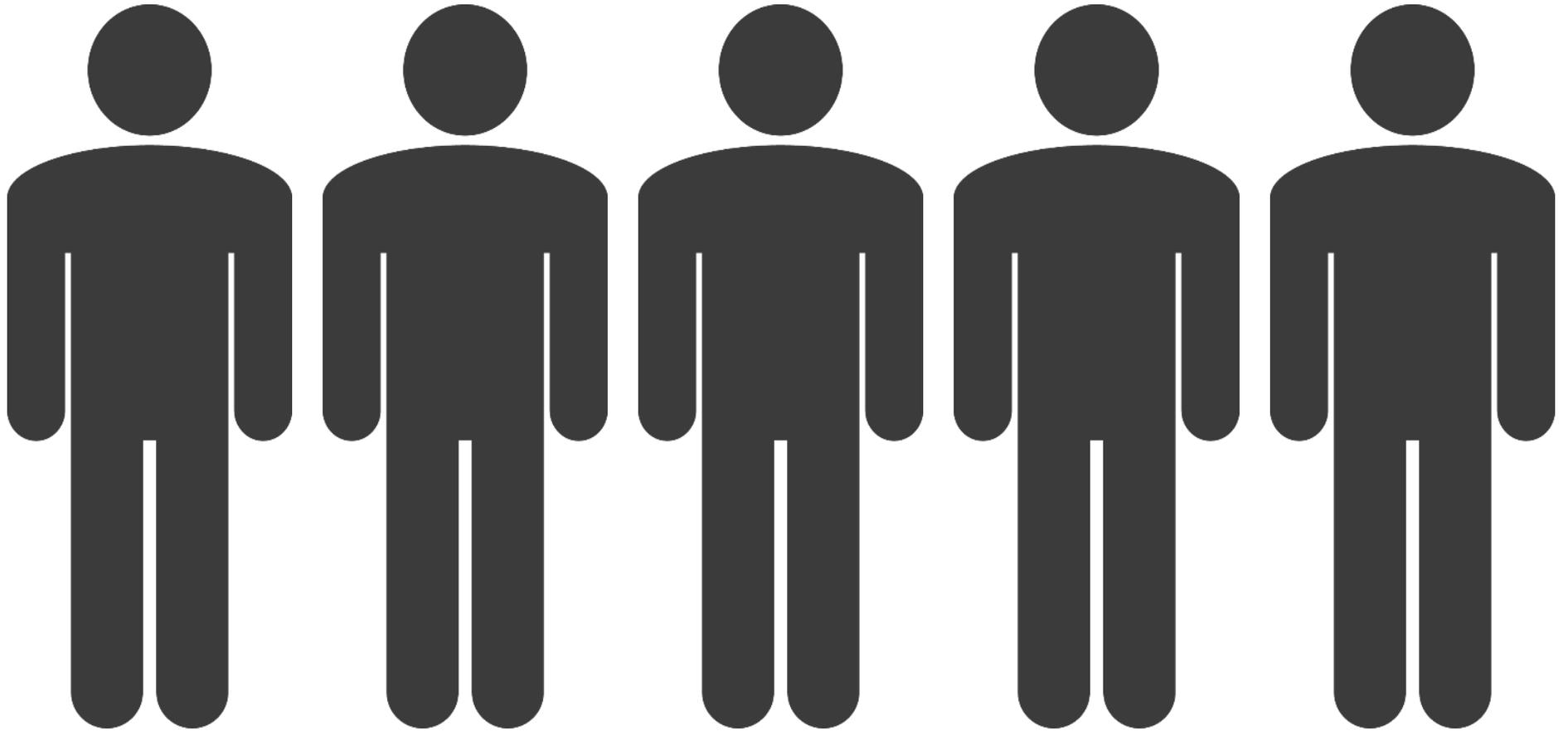
¿Qué es Loop?

www.loop-cn.com | www.cdn-cn.com

Existen intra /emprendedores...



Intra/emprendedores en serie ...



y ... “mercenarios”
del intra/emprendimiento





Creamos nuevos modelos de negocio y nuevas categorías de producto y servicio, que convierten a nuestros clientes en referentes de mercado

MODELOS
DE NEGOCIO
QUE HACEN
única
TU EMPRESA

Nuestra Filosofía: Convertir a nuestros clientes en “únicos”.



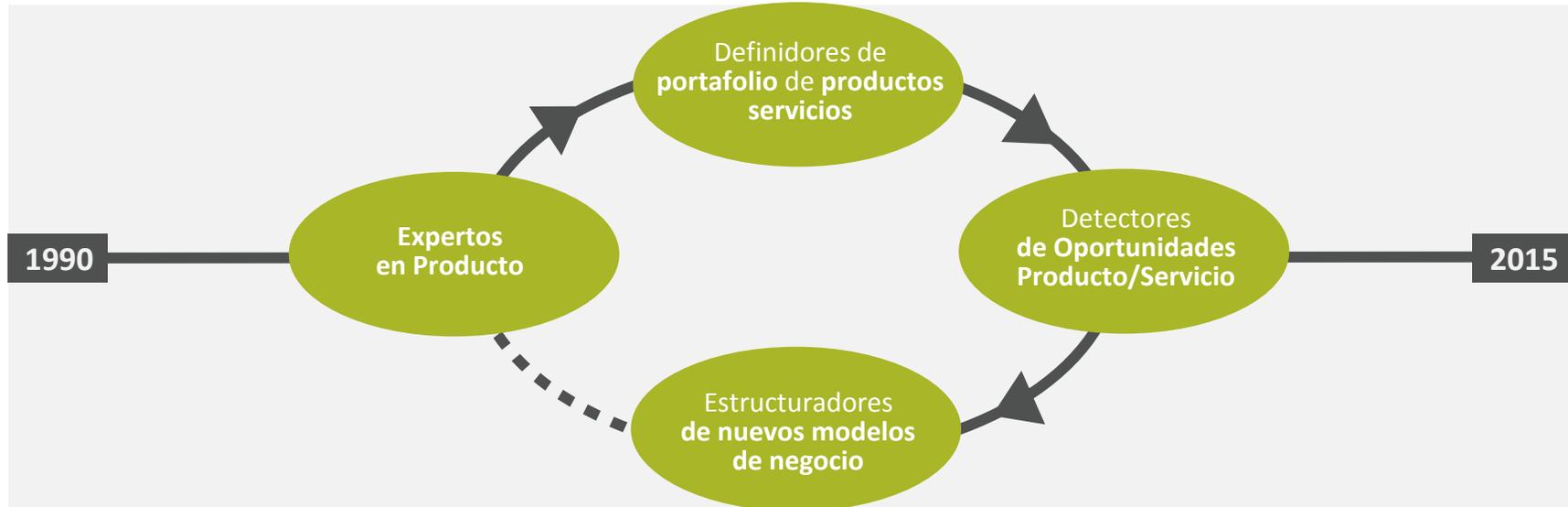
Es único

NESPRESSO®



Realizamos Proyectos de Gran Impacto y Retorno Económico

Una Larga Trayectoria: 25 años aportando competitividad



Grandes Referentes

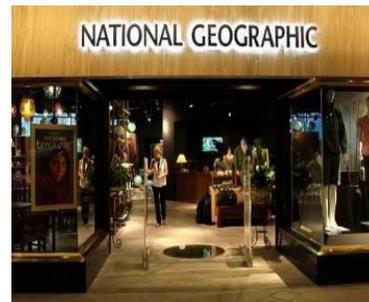


Vertical Retail y Lujo



Retail y
lujo

- Definimos/redefinimos **nuevos modelos de negocio** en clientes retail, o clientes con dimensión retail
- **Trasladamos** el modelo de negocio **al modelo de retail**
- Definimos **estrategias** para incrementar el tráfico, el ticket medio y fidelizar
- Definimos **verticales, categorías de producto/servicio**
- **Implantamos y monitorizamos** nuevos modelos de retail
- Estructuramos **planes de expansión** a través de modelos replicables y escalables (**franquicias**)



Nuestra filosofía



Es única

MODELOS
DE NEGOCIO
QUE HACEN
única
TU EMPRESA

- ▶ **Detectamos**
oportunidades de mercado
- ▶ **Estructuramos**
modelos de negocio
- ▶ **Desarrollamos**
categorías de producto y
servicio



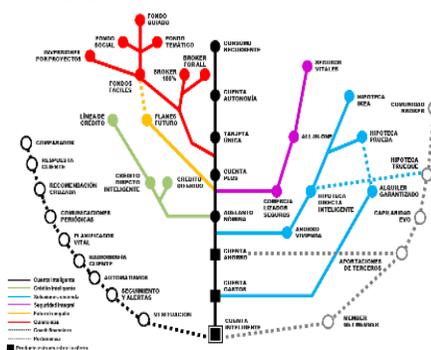
Descubre cómo lo hacemos

www.loop-cn.com



Servicios

- **Expandimos el territorio de oportunidad de la empresa**
- Creamos **nuevos verticales de explotación**: del producto al servicio / del servicio al producto
- **Adaptamos modelos de negocio** a tendencias, cambios sociales, tecnologías y cambios económicos
- Explotamos el conocimiento de la organización en **nuevas oportunidades económicas: capital intelectual**



Definición de portfolio de producto



Optimización de la red de distribución



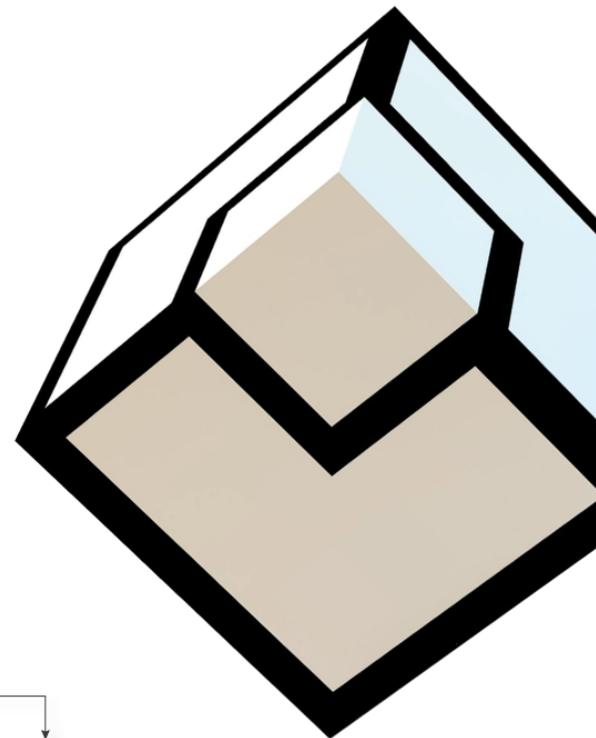
Definición del hogar digital

Nuestra filosofía



MODELOS
DE NEGOCIO
QUE HACEN
única
TU EMPRESA

Es único



- ▶ **Detectamos**
oportunidades de mercado
- ▶ **Estructuramos**
modelos de negocio
- ▶ **Desarrollamos**
categorías de producto y
servicio

Descubre cómo lo hacemos

www.loop-cn.com





Gran consumo

- Detectamos nuevas oportunidades de negocio
- Definimos territorios de oportunidad para las marcas
- Definimos nuevos modelos de negocio y categorías de productos y servicios
- Creamos diferenciación en categorías de productos existentes
- Utilizamos la oferta tecnológica para conceptualizar nuevos productos
- Creamos nuevas experiencias de consumo

durex[®] play



Gallina Blanca



Sara Lee



Unilever FRIGO



DANONE



Nuestra filosofía



Es único

MODELOS
DE NEGOCIO
QUE HACEN
única
TU EMPRESA

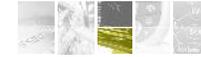
- ▶ **Detectamos**
oportunidades de mercado
- ▶ **Estructuramos**
modelos de negocio
- ▶ **Desarrollamos**
categorías de producto y
servicio



Descubre cómo lo hacemos

www.loop-cn.com

Vertical Bienes de equipo



Bienes
de equipo

- De la tecnología al modelo de negocio
- Del producto al servicio. La **digitalización del modelo de negocio**
- **Productizamos la tecnología**
- Definimos **nuevos usos a tecnologías existentes**



Nuestra filosofía



loop | new business models



E
COSENTINO®



DEKTON®

MODELOS DE NEGOCIO QUE HACEN **única** TU EMPRESA

Es único



- ▶ **Detectamos**
oportunidades de mercado
- ▶ **Estructuramos**
modelos de negocio
- ▶ **Desarrollamos**
categorías de producto y servicio

Descubre cómo lo hacemos

www.loop-cn.com

Vertical Bienes de consumo



Bienes de consumo

- Definimos **nuevas categorías de producto**
- Estructuramos portafolios de producto en base a canales, targets o tecnologías
- Definimos **experiencias de uso**: interfaces
- Definimos e implantamos **políticas de imagen corporativa de producto**
- Desarrollamos **Planes Estratégicos de Producto**

ALFA



|casals| 



Steelcase



Nuestra filosofía



ORBEA

Es único

MODELOS
DE NEGOCIO
QUE HACEN
única
TU EMPRESA

- ▶ **Detectamos**
oportunidades de mercado
- ▶ **Estructuramos**
modelos de negocio
- ▶ **Desarrollamos**
categorías de producto y
servicio

Descubre cómo lo hacemos

www.loop-cn.com





¿Qué nos diferencia?

Estamos 100% enfocados en que los proyectos lleguen al mercado

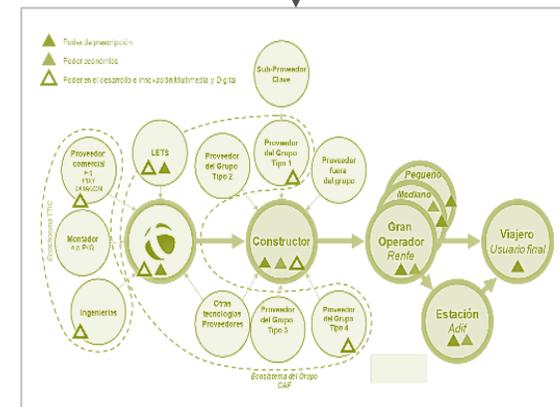
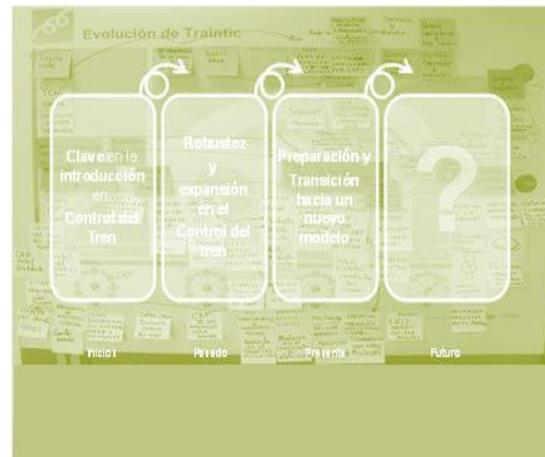
- Definición del reto
- Detección y acotación de la oportunidad
- Desarrollo de la oportunidad
- Definición plan de producto / servicio
- Definición plan de implementación
- Definición plan financiero

De la estrategia...

- Identificación de los valores de marca y producto
- Definición en clave de oportunidad
- Conceptualización del producto y su entorno
- Diseño y desarrollo técnico
- Gestión global de proyectos
- Planificación de los procesos industriales

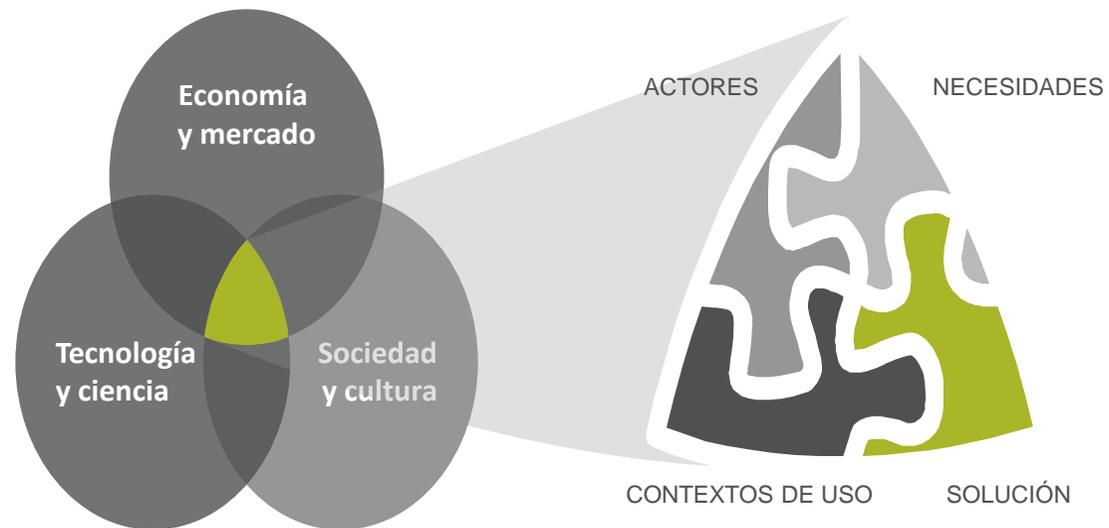
...al mercado

Construimos sobre los activos del conocimiento y la red de valor del cliente

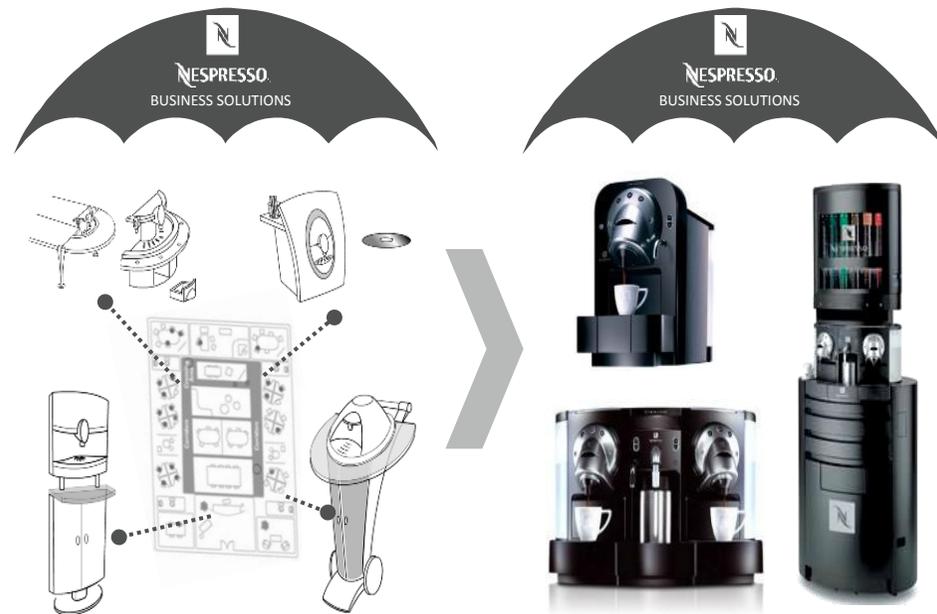


Equilibramos el conocimiento del cliente:

Trabajamos en base a las 3 dimensiones del negocio interpretando su evolución



Definimos Territorios de Oportunidad



Explotamos las oportunidades con una visión global



1. ¿Quién soy yo?
2. ¿Qué es Loop?
- 3. ¿En que contexto competimos?**
4. Competir desde lo ÚNICO:
Filosofía, Criterio y ADN Propios

Calvin y lo Innovador



“ Si no es fresco y distinto, no le prestaré atención! ”

¿Porqué debemos
ser “únicos”?

Vivimos y operamos dentro
de unos mercados sobre producidos
y sobre ofertados

Donde concurren un numeroso
grupo de competidores en pos del
mismo cliente

Competidores que se mueven
muy rápido en mercados de
reducido tamaño y donde
la velocidad se ha vuelto clave

Velocidad para difundir el
conocimiento y rapidez para anular
las ventajas competitivas del otro
Mayor Velocidad Conceptual

La velocidad de difusión, copia y anulación de las ventajas competitivas es tan grande, que está obligando a revisar los sistemas de amortización

La excelencia está en revisión:
Está al alcance de muchos, se puede
comprar y ha dejado de ser un
elemento diferencial.

ii La excelencia nos iguala y homogeniza ii

Hoy... ser excelente no basta.
¡¡Debemos ser Únicos!!

1. ¿Quién soy yo?
2. ¿Qué es Loop?
3. ¿En que contexto competimos?
4. **Competir desde lo ÚNICO:
Filosofía, Criterio y ADN Propios**

Sólo aquellos
modelos de
negocio que
consigan ser
únicos
sobrevivirán y
serán elevados a
**referentes de
mercado.**



Es único



Un referente es
aquello que define
y marca las reglas
del juego y le **otorga**
a aquel que lo
es, una ventaja
competitiva natural.

zumex[®]
LIFE ESSENCE

Es único



No podemos ser
un referente
si no construimos
a partir de
nuestra
**filosofía y
ADN propios.**



Es único



La filosofía es el vehículo por el cual **las personas que conforman una empresa** , transmiten su filtro personal y su experiencia acumulada.

CAF

Es único



La filosofía es el vehículo por el cual **el colectivo compite** a través de sus ventajas competitivas culturales y autóctonas.

Es único



La filosofía es
imposible de copiar
y convierte a aquel
que lo hace en una
burda copia por lo
evidente
de la misma.

INDITEX

Es único



Construir desde el ADN propio, nos obliga a tomar conciencia del **conocimiento sobre el que estamos formados**: directo e indirecto.

Es único



Es el conocimiento,
su composición,
el orden y la cadencia
en la que
entró en nuestro
colectivo lo que
nos hace distintos.

Es único



Gallina Blanca



Es el contexto,
con su particularidad
y circunstancia
el que **pone**
en valor
el conocimiento.

Es único



Es la filosofía
única, propia
y personal la que
convierte en único
el conocimiento y el
modelo de negocio
que conforma.

Es único

Imaginarium  ItsMagical®



¡¡Atrevámonos a ser Únicos!!



Reivindiquemos la filosofía y el criterios propios; liberémonos de la “propaganda” profesional externa que nos iguala y anula nuestra ventaja competitiva.



www-loop-cn.com

Muchas gracias

(iiiisean únicosiiii)

Loop New Business Models

BARCELONA

Campus Esade
Avda. Torre Blanca, 57 Planta 2
08172 Sant Cugat del Vallès
T. + 34 93 303 02 99

MADRID

Alcalá 21, planta 11 Derecha
28014 Madrid
T. +34 911 44 11 44

LISBOA

Rua Duque de Palmela, 37 3º 2
1250-097 Lisboa