



JAVIER SASTRE

Socio-Director en consultoría Sastre & Asociados

+ 15 años de experiencia como directivo en distintas empresas

Especialista en estrategia & innovación

Trabajado con empresas de + 20 sectores industriales y servicios

Especialista en Innovación por IESE Business School

Máster en Alta Dirección de empresas internacionales (PMD) por ESADE Business School

Licenciado en Ciencias Económicas por Universidad Autónoma de Madrid

Más en LinkedIn: Javier Sastre



QUÉ VAMOS A HACER

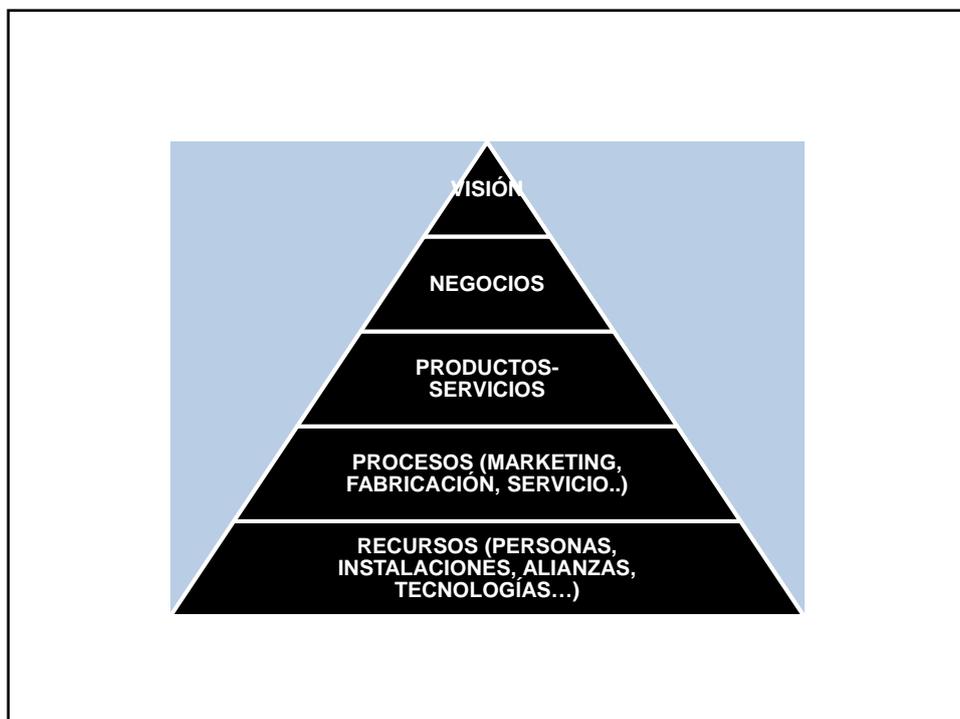
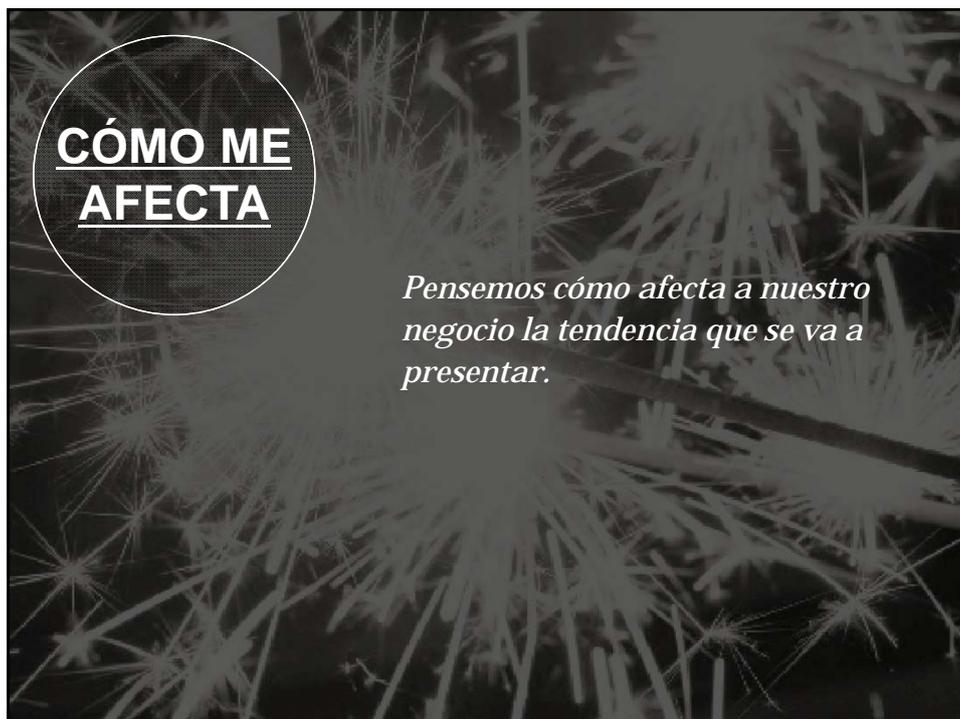
- PRESENTAR LA TENDENCIA (40')
- DESAYUNO + NETWORKING (20')
- CREATIVIDAD (15'+15')
- ELEGIR LAS MEJORES IDEAS (5'+5')
- PROXIMOS PASOS A DAR CON ELLAS (5')
- CONVOCATORIA PRÓXIMA SESIÓN



QUÉ ES UNA TENDENCIA

Tendencia: Patrón común en la forma de pensar y comportarse una mayoría de consumidores durante un periodo de tiempo.

“Es una corriente de viento fuerte que nos puede llevar lejos si nos orientamos adecuadamente a ella”



CÓMO ME AFECTA

Pensemos cómo afecta a nuestro negocio la tendencia que se va a presentar.

Y anotemos las ideas u oportunidades que se nos ocurran durante la presentación.

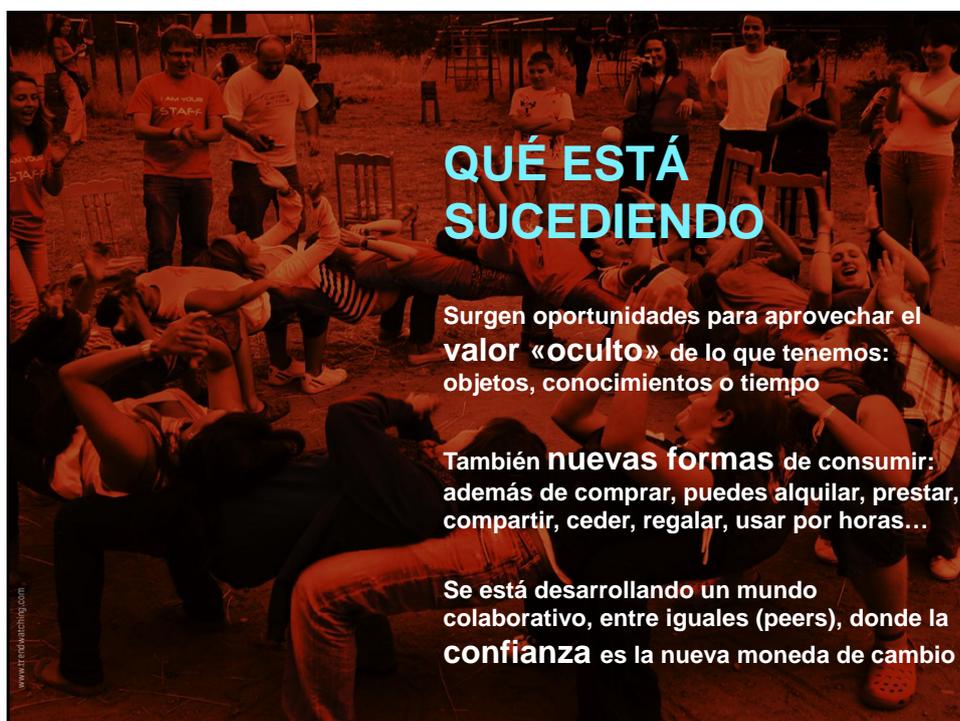
...o simplemente aquellos ejemplos que más nos llamen la atención

PRESENTACIÓN TENDENCIA



REVALORIZAR

Valor: desbloqueado, vendido, compartido



QUÉ ESTÁ SUCEDIENDO

Surgen oportunidades para aprovechar el **valor «oculto»** de lo que tenemos: objetos, conocimientos o tiempo

También **nuevas formas** de consumir: además de comprar, puedes alquilar, prestar, compartir, ceder, regalar, usar por horas...

Se está desarrollando un mundo colaborativo, entre iguales (peers), donde la **confianza** es la nueva moneda de cambio



CLAVES

Conectividad: nos hemos acostumbrado a compartir casi todo en las redes sociales online. Ahora estas redes nos pueden ayudar a obtener más valor por lo que poseemos

Valores sociales: nuevos modelos de consumo que surgen, en parte, para darle un sentido más social

Emprendedores: están creando un nº creciente de nichos P2P para vender, comprar, alquilar, compartir, prestar. Cada vez más gente va a participar en ellos

www.fredawatching.com

P2P

Las plataformas peer-to-peer se convierten en una alternativa para muchos:

- *Una forma muy accesible para extraer valor a lo que tienen*
- *O, simplemente, la manera más práctica, barata o divertida de obtener lo que quieren.*

POR QUÉ

Se produce una evolución natural de las **redes sociales online**

Lo que empezó con intercambio de comentarios, opiniones e ideas, pasó a las fotos y vídeos...ahora se dirige a hacer intercambios de **COSAS FÍSICAS** o **SERVICIOS** con esos mismos «peers»

P2P permite crear comunidades y satisfacer la necesidad de dar un **valor social** al consumo o inversiones que hacemos (p.e compartir nuestra comida, «invertir» en estudiantes sobresalientes, etc)

Hay **incentivos variados** para ir al P2P: ganar o ahorrar dinero, conservar los recursos naturales, ganar estatus (confianza), solidaridad...



The image shows a screenshot of the Airbnb website. At the top, there is a navigation bar with the Airbnb logo, links for 'How It Works', 'Sign Up', 'Log In', 'Wish Lists', 'Support & Safety', 'English', 'GBP', and a 'List your space' button. The main content area features a large background image of a tent interior with a colorful blanket. Overlaid on this is the text 'Find a place to stay.' followed by 'Rent from people in 29,858 cities and 192 countries.' Below this is a search bar with the placeholder text 'Where do you want to go?' and buttons for 'Check in', 'Check out', '1 Guest', and 'Search'. In the bottom right corner of the main image, there is a small thumbnail for 'Casitas Kinsol Guest House' in Poo, Mexico.

P2P

AIRBNB

La web AirBnB de alquiler de alojamiento es la reina indiscutible de las plataformas peer-to-peer

El total de noches reservadas en Airbnb entre su lanzamiento en Junio 2008 y Junio 2011: 5 millones.

Total de noches reservadas en Junio 2012: 10 millones.

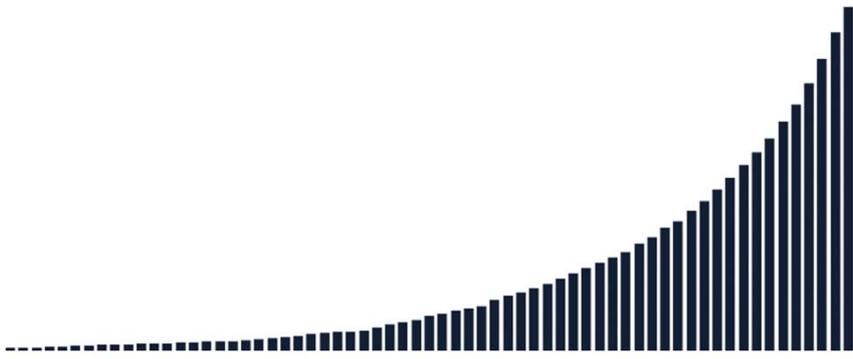
(AirBnb, Junio 2012)

Boxyroom™ Feedback Safety How it works Sign Up Login

Safest way to reserve long-term rentals.
Sort out your housing needs in another city before you leave home. [Learn more](#)

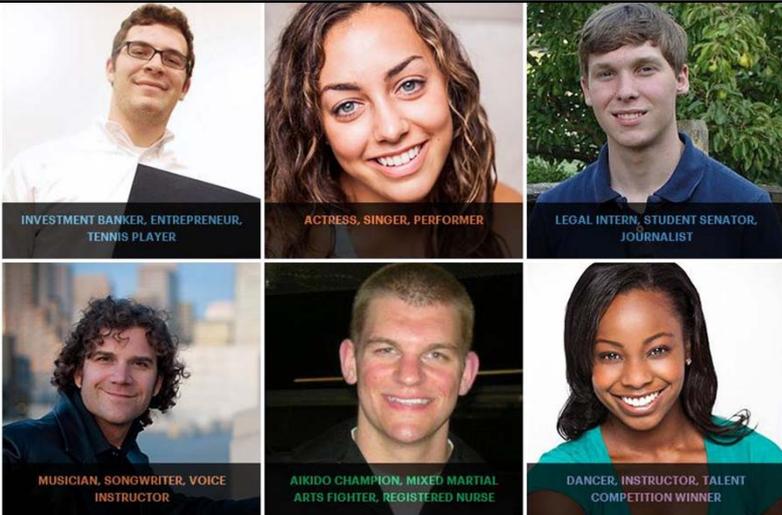
Where are you moving to? Search OR List a property

P2P | **BOXYROOM**
Facilita a los futuros residentes en un país, encontrar arrendadores de vivienda adecuados y viceversa



P2P | LENDING CLUB

La plataforma de préstamos personales P2P sobrepasa los 1.000 millones \$ en operaciones



P2P | PAVE

Acceso de estudiantes excelentes a préstamos libres de intereses realizados por particulares



P2P | **CITROËN**

Mediante la plataforma Multicity facilita que los propietarios de la marca se presten entre ellos sus vehículos (desde 20 €)



P2P | **ZIPCAR**

Líder de car sharing en EE.UU, Canadá y Reino Unido: pago por hora de uso o día

*El mercado europeo
de coches compartidos
va a crecer desde
0.7 millones
de usuarios en 2011 hasta
15 millones
en 2020*

(Frost & Sullivan,
Agosto 2012)

Chairish
exceptional decor for sale by owner



BUY

Design obsessed? Love one-of-a-kind finds? It's all here. Get access to fabulous pre-owned home furnishings, direct from their owners.

We curate and post fresh items all the time. Don't miss out! Let us send you our weekly "What's New at Chairish" email. [Sign up.](#)

SELL

Chairish makes it easy to sell your exceptional home furnishings to buyers who will love them. [Get Started.](#)

CATEGORY ▾ ALL LATEST MODERN CLASSIC FABULOUS REHAB

ALL MORE →





P2P

CHAIRISH

Mercado online, revisado por expertos, para muebles de 2ª mano: el vendedor recibe un 80% precio venta

P2P

SPOKESWAP

Facilita alquileres P2P de equipación de audio y vídeo: proyectores, cámaras, pantallas...

P2P

TOOLSPINNER

Alquiler de herramientas P2P de proximidad (mismo código postal): ahorros del 50%

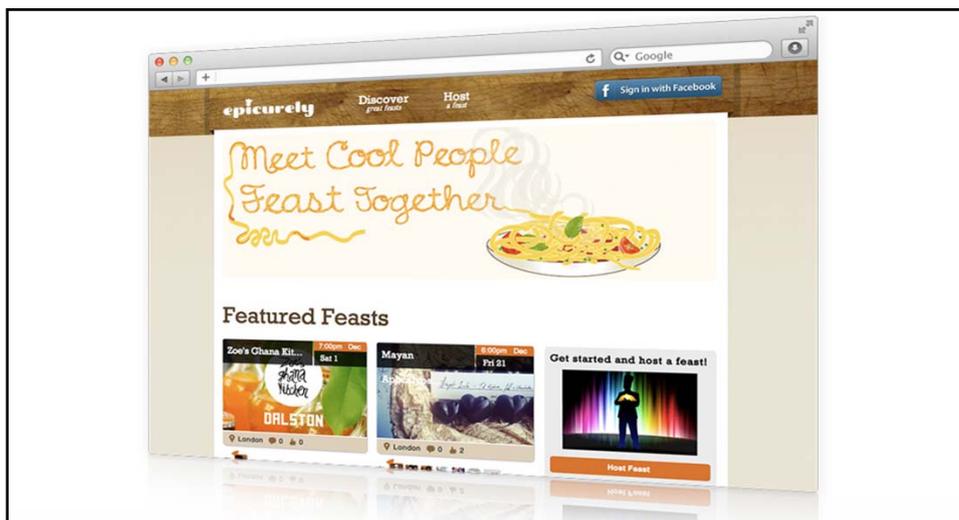
carousell
The Marketplace You'll Love

P2P | **CAROUSELL**

App para comprar y vender cosas que ya no usas: ropa, complementos, bicis, libros...

P2P | **VENDLY**

App móvil que facilita la compra-venta de cualquier cosa a través de las redes sociales Facebook y Twitter



P2P

MELBA

Conecta a chefs amateurs que organizan comidas con comensales "locales"



P2P

CASSEROLE

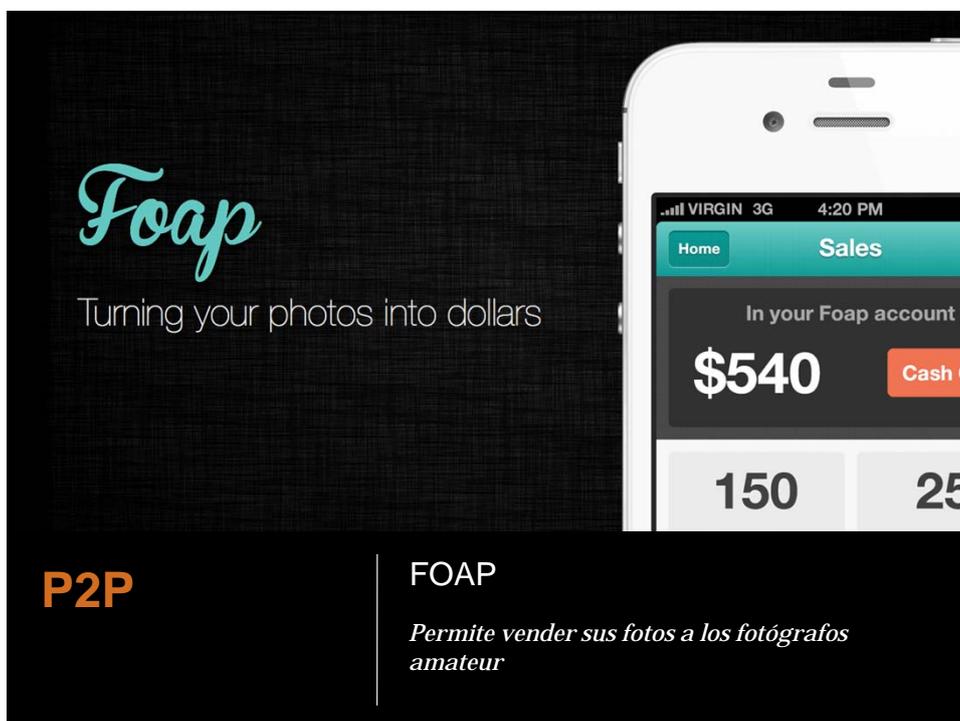
Para compartir las raciones de comida que te sobran con gente de tu entorno



P2P

LA MACHINE DU VOISIN

Lavadoras peer-to-peer: la web indica las lavadoras en un radio de 500 ms de donde te encuentras



P2P

FOAP

Permite vender sus fotos a los fotógrafos amateur



Learning by asking
Kroupys is social knowledge sharing for higher education

P2P | **KROUPYS**
Plataforma social de Q&A que ayuda a los estudiantes universitarios a compartir sus conocimientos



open garden

P2P | **OPEN GARDEN**
Utiliza móviles y portátiles con conexión a Internet como routers para que otros se conecten (en un radio de 20 mts)



P2P

KORU

Plataforma para compartir habilidades: una lengua extranjera, como hacer de DJ, cocinar, etc



P2P

JOGABO

Plataforma para organizar partidos de fútbol en las cercanías...o donde te encuentres

OPORTUNIDADES

A medida que los consumidores se encuentran más cómodos y con más experiencia en los modelos P2P, podemos esperar un **crecimiento explosivo**

Las marcas siguen teniendo sitio en un mundo P2P: piensa en plataformas que permitan a consumidores P2P conectarse entre ellos y prestarse, alquilarse o compartir **TU PRODUCTO o TODO TIPO** de productos de tu industria

Según se vaya expandiendo el mundo P2P debemos esperar plataformas cada vez más específicas: **locales y de nicho**

CONSUME TAREAS

A medida que las plataformas peer-to-peer proliferan:

- 1) consumidores y organizaciones van a encontrar cada vez más fácil subcontratar tareas a gente dispuesta a hacerlas*
- 2) Será más sencillo convertir tiempo libre en ingresos, conectando con gente u organizaciones que lo necesitan*

POR QUÉ

No solo lo que se posee (cosas, conocimiento), también el **tiempo disponible** puede ponerse en valor para hacer tareas específicas y puntuales

Es resultado de la **unión de dos necesidades:**
liberar tiempo de ciertas tareas + convertir tiempo libre en €

Los mercados online se hacen cada vez más transparentes (valoraciones, recomendaciones, etc): **crece la confianza** de empleadores y trabajadores

The screenshot shows the TaskRabbit mobile app interface. On the left, there's a navigation menu with icons for 'Virtual Tasks', 'Shopping', 'Deliver Now', and 'Something else'. The main screen displays a task titled 'Deliver Now' with a 'Post Task' button. Below the title, it asks 'What would you like us to pick up?' and provides details: 'Deliveries are completed from 9AM to 7PM, in San Francisco.' and 'Just \$10 for a limited time!'. On the right, there's a section titled 'How much are you willing to pay for this Task?' with a bar chart showing suggested prices based on others' tasks: \$10, \$15, \$20, \$25, \$30, \$40, \$50. A slider is positioned at the \$20 mark. At the bottom, there's a 'Deliver to:' field with a location pin icon and the address '425 2nd St, San...'. The bottom navigation bar includes 'Post Task', 'Browse Tasks', 'My Tasks', and 'Account'.

CONSUMETAREAS

TASKRABBIT

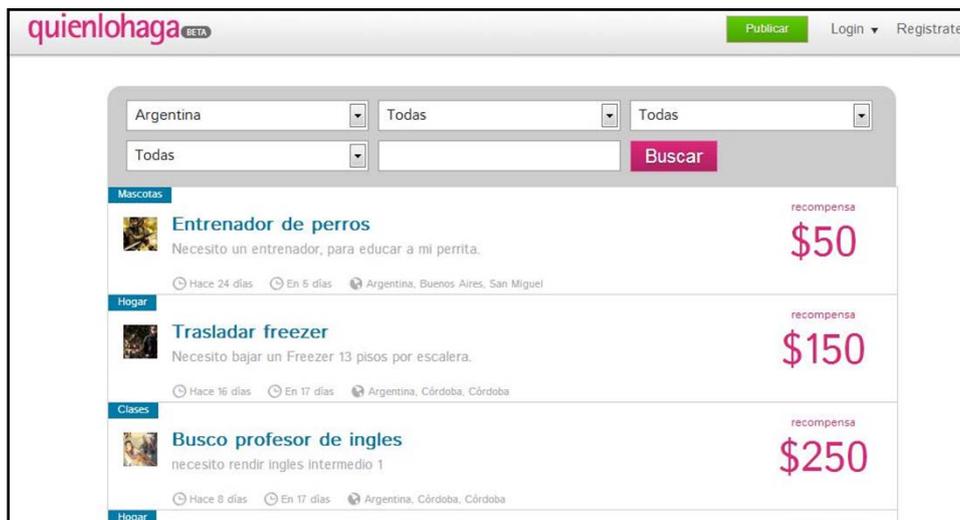
Asignación instantánea de tareas a colaboradores locales

CONSUMETAREAS | **TASKHUB**

Mercado peer-to-peer local para servicios: tareas realizadas por vecinos en los que confiar

CONSUMETAREAS | **FLAG A HERO**

Plataforma P2P de servicios en Singapur: usuarios "levantan una bandera" para indicar dónde están, qué necesitan hacer y cuánto pagan



quienlohaga BETA Publicar Login Regístrate

Argentina ▼ Todas ▼ Todas ▼

Todas ▼ Buscar

Mascotas

Entrenador de perros recompensa \$50
 Necesito un entrenador, para educar a mi perrita.
Hace 24 días · En 5 días · Argentina, Buenos Aires, San Miguel

Hogar

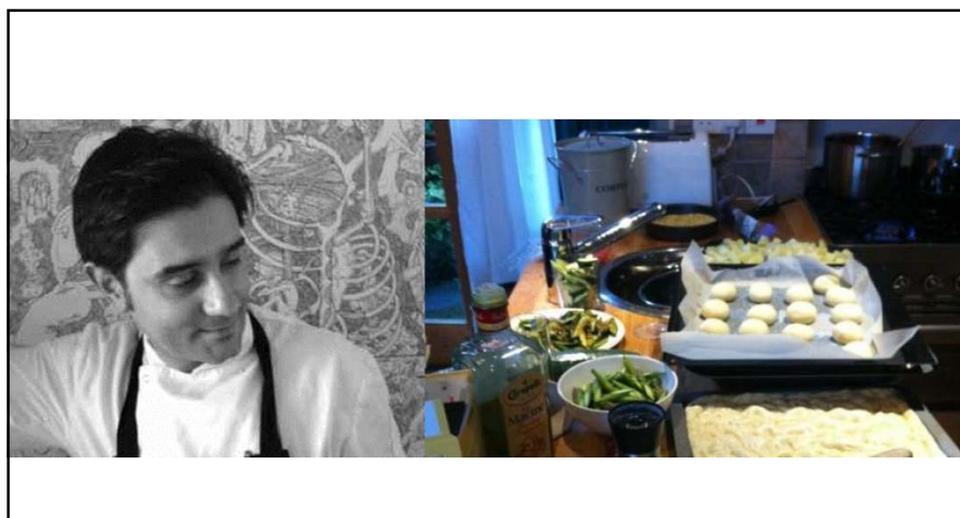
Trasladar freezer recompensa \$150
 Necesito bajar un Freezer 13 pisos por escalera.
Hace 16 días · En 17 días · Argentina, Córdoba, Córdoba

Clases

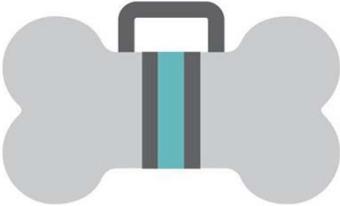
Busco profesor de ingles recompensa \$250
 necesito rendir ingles intermedio 1
Hace 8 días · En 17 días · Argentina, Córdoba, Córdoba

Hogar

P2P | **QUIENLOHAGA**
Fundada en Argentina, opera en ciudades de otros países de Sudamérica como Bogotá, Lima o Santiago de Chile



P2P | **SECRETGURU**
Plataforma para adquirir servicios de profesionales expertos en cocina, belleza o diseño



DogVacay

P2P

DOGVACAY

Conecta a dueños de perros con cuidadores de mascotas cualificados

OPORTUNIDADES

Conseguir **tiempo** o evitar las tareas de menor valor añadido, subcontratándolas

Generar **ingresos** de fuentes diversas, ofreciendo el tiempo disponible

Facilitar que se pongan en **contacto** tus clientes, que necesitan que les hagan cosas relacionadas con tu sector con gente que sabe hacerlas y tiene tiempo (p ej Media Market con la informática o IKEA con montadores profesionales dando solución a su política de NO servicio)

Crear la **comunidad** y su plataforma, antes que lo hagan los competidores...

Hacer **alianzas** con «superusuarios» de estas plataformas (p ej una marca de herramientas que patrocine a especialistas en montaje de muebles...)

ECONOMÍA DE LA CONFIANZA

En la economía colaborativa, la confianza es básica.

Aquellos productos, servicios, plataformas que permitan a los consumidores ganar, medir y mostrar confianza serán muy importantes.

Una nueva clase de estatus va a emerger para muchos consumidores: ser el más confiable.

POR QUÉ

En una economía online la **confianza es clave**: prestar, dejar, compartir... implica saber en quién se puede confiar

Surge un **NUEVO estatus**: derivado no de ser el más rico o el más influyente, sino el más confiable

Los consumidores con los perfiles más completos y accesibles ven que pueden participar **más intensamente** en este tipo de economía

ECONOMÍA DE LA CONFIANZA

CONNECT.ME
Reputación online en modo agregado: utilizando avales personales

ECONOMÍA DE LA CONFIANZA

LINKEDIN
El valor se traslada de la lista de contactos a las recomendaciones y avales



ECONOMÍA DE LA CONFIANZA

TRAITY
Informes de personalidad vía crowdsourcing anónimo de tus contactos

OPORTUNIDADES

La **reputación** y la **confianza** es una nueva forma, aún no desarrollada, de moneda social que da satisfacción a una necesidad de los consumidores

Desde hace tiempo las webs otorgan **premios** o símbolos similares para otorgar confianza o estatus a ciertos miembros...

Diferentes webs empezarán a ofrecer **puntuaciones de confianza** a las personas

Se pueden ofrecer descuentos y ofertas o **beneficios especiales** a los miembros más confiables de la economía P2P: así las marcas pueden relacionarse con los consumidores referentes...

TRABAJO --- CREATIVIDAD

QUÉ APUNTA ESTA TENDENCIA

Nuevos canales para relacionar, como particulares, a consumidores y vendedores: eliminan muchos intermediarios (y aparecen otros: las plataformas)

Un consumo en el que no solo hay compra-venta, hay **otras opciones**: préstamo, cesión, regalo, compartición, uso por horas...

Podemos **comprar tiempo** si acudimos a las plataformas en las que hay personas dispuestas a hacer esas tareas que nos lo quitan

Podemos **vender tiempo** si sabemos hacer algo bien, acudiendo a esas mismas plataformas donde hay ofertantes de tareas

La **reputación** y la **confianza** son claves: debemos ser buenos y demostrarlo

CREATIVIDAD. NORMAS BÁSICAS

Permanecemos **centrados** en el foco

Evitamos la **autocensura**: no nos reprimimos

Nos gustan las ideas **extravagantes**: cualquier idea bienvenida

Cantidad lleva a calidad

Prohibido **criticar**: ahora todas las ideas valen

No existen **jerarquías** en el taller

No habrá **interrupciones**: apagar móviles, olvidar agendas

Escribimos **corto y claro**

Construimos sobre las ideas de los demás

IDEAS CLAVE

Nuevos canales de contacto entre compradores y vendedores
particulares, para casi todo: vía plataformas web

No solo compra: también alquiler, uso por horas, cesión, regalo, etc

Conseguir tiempo subcontratando tareas

Obtener ingresos asumiendo tareas puntuales de terceros

El valor de la reputación y la confianza

¿cómo afectan esas claves a mi empresa?



SELECCIONAMOS LAS MEJORES

Alineado con nuestra estrategia:
con las necesidades que solucionamos y lo que queremos ser de mayores

Impacto en mi cuenta de resultados:
facturación, beneficios

Viabilidad puesta en marcha:
financiera, comercial, productiva...

Novedad en mi sector:
si queremos ser realmente innovadores

NUESTRA MEJOR IDEA

¡Vamos a dibujarla!



Un producto: la imagen que tenemos en la cabeza
Un servicio: la secuencia de pasos que habría que dar (diagrama)

PRÓXIMOS PASOS

Describimos rápidamente los próximos 3 pasos para poner nuestra mejor idea en marcha:

PASO 1.....

PASO 2.....

PASO 3.....

Comentaremos cómo ha ido en la próxima sesión...

**NOS VEMOS EN LA
PRÓXIMA TENDENCIA:**

**“AUTOMEJORA”
VIERNES 17/05/2013**



ASK ME!!

javiersastre@sastre-asociados.com
www.sastre-asociados.com