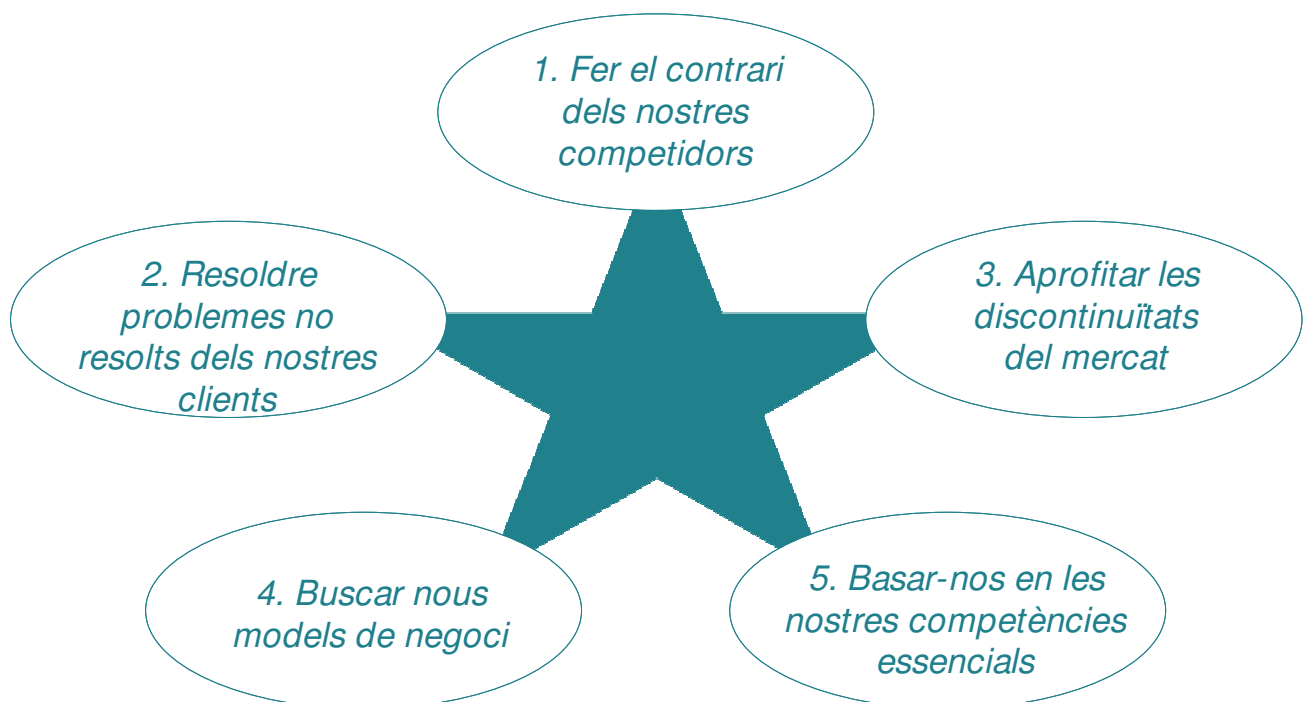


## EINA 7: NOVES OPORTUNITATS

• **Objectiu:** treballar la identificació de noves oportunitats de negoci i la creació d'estratègies revolucionàries sobre la base de cinc principis

• **Descripció gràfica:**



Font: Hamel (2002)

## EINA 7: NOVES OPORTUNITATS

- **Descripció:**

1. Identificar les fortes creences, els principis, els convencionalismes/ ortodòxia de la indústria per a tractar de trencar aquests paradigmes a través de nous plantejaments
2. Identificar problemes dels nostres clients que encara ningú ha aconseguit atendre i resoldre
3. Buscar i aprofitar “discontinuitats” (en tecnologia, estils de vida, hàbits de treball, geopolítiques, etc.), enteses com oportunitats que anteriorment no existien
4. Identificar les idees revolucionàries, les opcions estratègiques poc convencionals que poden ser competitivament explotades
5. Entendre realment i potenciar les capacitats centrals de l'organització (què sabem fer realment bé? En què som realment bons?)

## EINA 7: NOVES OPORTUNITATS

### • Exemple



1. Enfront de competidors, productes innovadors com carregadors solars per a mòbil, sistemes solars de reg o kits de formació escolar

2. Problema no resolt: solucions integrals individualitzades d'energia solar fotovoltaica

3. Aprofitar una discontinuitat tecnològica amb els panells modulars de disseny auto-instal·lables i adaptables al lloc, potència i tensió requerides

4. Nous models de negoci com kits solars fotovoltaics amb diferents usos, venuts en mercats "Base de la Piràmide" a través d'aliances amb empreses i organismes amb xarxes de distribució a Àfrica

5. Competència essencial en innovació: creació de l'empresa a partir del premi innova 2005 UPC



Programa **Innova**