

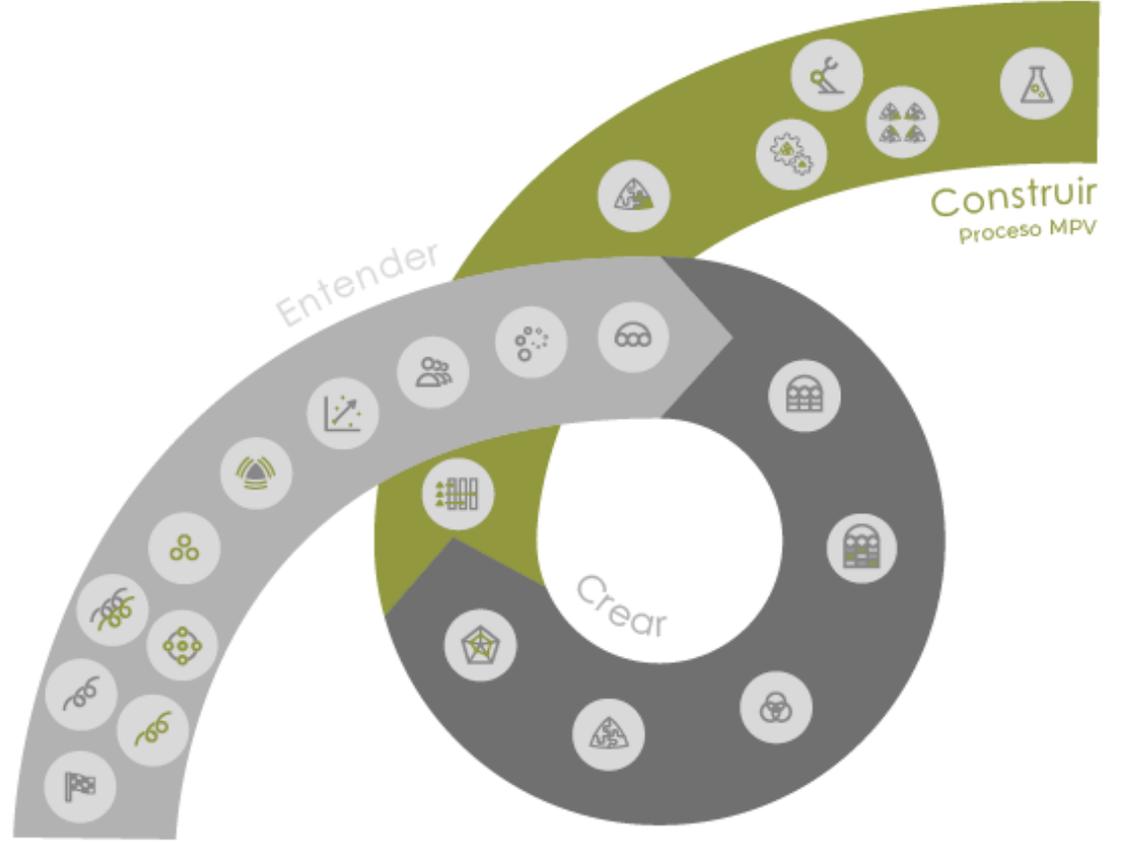


01 Caso transversal

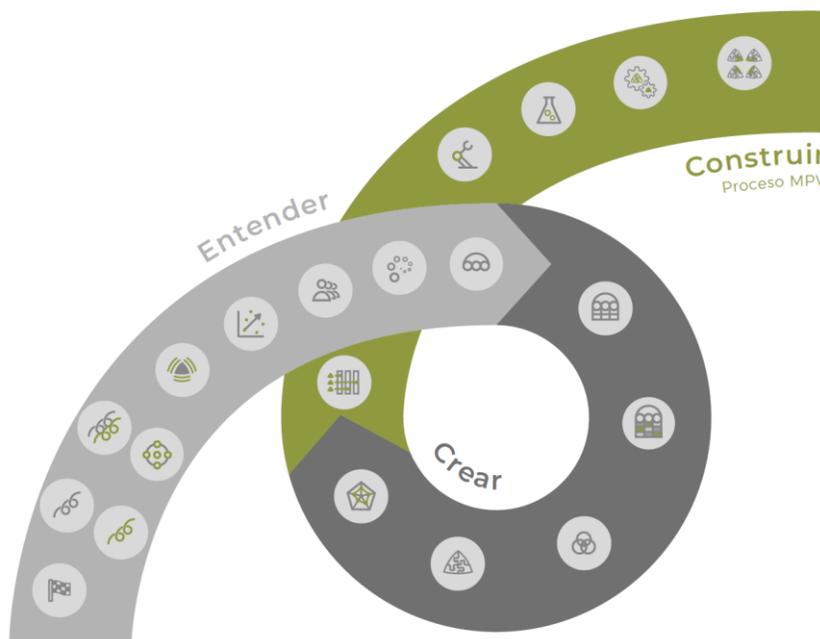
Creación de nuevos espacios de competencia

CASO TRANSVERSAL 01

 Imaginarium



METODOLOGÍA BIK SCALE



Es un **ecosistema con una filosofía, método** y unas **herramientas interdependientes** que permiten **entender, crear y construir oportunidades** de mercado traducibles en modelos de negocio para los **diferentes niveles de actuación** (*Empresa, Unidades de Negocio, Productos/Servicios y Atributos*).

Las **conclusiones parciales** en cada una de las **fases y herramientas** del proceso, generan un **marco estratégico estructurado** desde la **concepción hasta la implementación del proyecto**; permitiendo la **trazabilidad e interacción en equipos multidisciplinares** de proyecto durante cualquier punto de las fases de desarrollo.

Entender

- Kick-Off Factores de éxito
- Definición del reto
- Evolución de empresa
- Posición en Benchmark
- Evolución del sector
- Actor/Customer Journey
- Alineación de la empresa y el sector
- Abstracción
- Red de Valor
- Paraguas

Crear

- Matriz territorio de Oportunidad
- Escenarios de Oportunidad
- Valoración de la Matriz
- Valoración de escenarios
- Tendencias en la Oportunidad

Construir

- Ponderación
- Productivizar
- Prototipado
- Matriz MPV
- Test de Usuario

Imaginarium

*En plena crisis del sector juguetero en España en los 90's, nace **Imaginarium**, un nuevo concepto de **retail**, con una oferta diferenciada.*

*A principios del 2000, **Imaginarium** desarrolló una de las estrategias de diversificación más audaces en España y a nivel mundial, creando una categoría auténtica y única: **espacios comunes**.*

- Más de 310 tiendas en todo el mundo, en 26 países
- Da su marca a más del 95% de portafolio propio de productos y servicios
- Crecimiento medio del 40% anual
- 500.000 familias afiliadas al *Club Imaginarium*
- Marca referente de seguridad y valores para niños y padres





FASE ENTENDER

GEORGETOWN MEN'S SOCCER NCAA TOURNAMENT APPEARANCES

2017 2015 2014 2013 2012 2010 1997 1994

GEORGETOWN
2013 2011 2010
2012 2010



KICK-OFF

(Punto de partida)



- Al igual que los ciclos de producto y de la empresa, **el canal** experimenta ciclos que son reflejo del **momento** económico, tecnológico y social de los productos y los movimientos del sector.
- Este es el caso de las **cadena temática de juguetes**, un fenómeno que surge con los primeros supermercados para niños en los años 50 's en USA y marcaron un antes y un después en la industria mundial del juguete.
- En la misma época **la industria española del juguete** consolida su larga tradición e imagen y alcanzó sus mayores cotas a finales de los años ochentas, creando varios **clúster** industriales de relevancia en España, como fue **“El valle del juguete” en Alicante**.
- A inicios de los noventas, una serie de fenómenos confluyeron generando una importante **crisis en la industria juguetera española** de la que quedaron pocos actores que nunca lograron volver a recuperar sus niveles históricos de éxito, dejando un gran vacío en el sector y generaron una **gran oportunidad para el canal con alcances globales**.

Esta crisis fue una consecuencia de una **errónea interpretación del momento** social, económico y tecnológico de la época.

- **Económico:** El canal se expande bajo el modelo de franquicia y se **banaliza** con una extensa oferta de mínima diferenciación en múltiples marcas. (tiendas multi-marca).
- **Tecnológico:** Se consolida en el sector la **deslocalización** de la producción a Asia, el abaratamiento de **componentes electrónicos** satura las prestaciones de los juguetes. Los clúster manufactureros españoles y europeos pierden competitividad.
- **Social:** La saturación de temáticas cliché que no aporta **valores** familiares o sociales, en varios casos hace apología de **antivalores**. Se genera un vacío en la oferta, con relación a las necesidades sociales de los **nuevos tipos de familia** de los 90's. (Niñez con baja atención familiar y padres con plena ocupación laboral)



En este contexto se genera un vacío que potenció la necesidad de un **nuevo concepto de tienda**, con una oferta diferente, rica en valores, pero espontánea que, a través de la lúdica, el compartir, crear y **recuperar momentos en la relación padres/hijos** lleva al canal más allá del concepto clásico de tienda de juguetes.

Esta iniciativa emprendedora, posicionó a *Imaginarium* como líder mundial del *Retail* en su categoría: **los espacios comunes padres-hijos**.

Desarrolló una **estrategia de diversificación** de productos y servicios más audaz del sector en España y se expande hoy a más de 30 países y 400 tiendas, con categorías como: Menaje, Aseo, Cosmética, Calzado, Viajes, Telecomunicaciones, Sostenibilidad...

Esta consistió en la construcción de un marco conceptual de la categoría para articular y ordenar **la incursión a nuevos sectores**, identificando **contextos compartidos en la vida niño-adulto** formando una estrategia encadenada y coherente en cada salto de la empresa, sin perder su esencia.





EVOLUCIÓN DE SECTOR

(Conocimiento en perspectiva del entorno)





	<ul style="list-style-type: none"> ● Pequeña tienda de juguetes simples ● Distribución de juguetes marca blanca 	<ul style="list-style-type: none"> ● Imagen y modelo de tienda en España e internacionalización ● Target infantil IMG se reduce. Video Juegos 	<ul style="list-style-type: none"> ● Core Business de juguetes educativos y sanos ● Invasión del nicho educativo por el retail 	<ul style="list-style-type: none"> ● Banalización del concepto educativo ● Marcas adultas migran al segmento niños
	<ul style="list-style-type: none"> ● Tecnología de la madera ● Juguetes básicos de madera y materiales simples 	<ul style="list-style-type: none"> ● Conocimiento de técnicas de preescolar ● Juguetes y tecnologías mas avanzadas Ej: plásticos, metal 	<ul style="list-style-type: none"> ● Juguetes electromecánicos ● Juegos electrónicos 	<ul style="list-style-type: none"> ● Nuevas tecnologías para los juegos infantiles ● Técnicas de estimulación temprana
	<ul style="list-style-type: none"> ● Juguete distractor. No molestar a los adultos ... ● Entretenimiento básico, pero sano 	<ul style="list-style-type: none"> ● Juególogas asesoras en lúdica infantil ● Valores sanos frente a anti=valores 	<ul style="list-style-type: none"> ● Adicción a multimedia y video juegos. Búsqueda de alternativas 	<ul style="list-style-type: none"> ● Etapa infantil cada vez mas corta ● Juguetes éticamente cuestionados ● Niños cada vez más solos, pero sobreprotegidos
Adaptation/Intelligence	Beginnings 1992	Past	Present	Future

Knowledge/Intellect



¿Cual es la próxima Mutación?

- De oferta de juguetes simples a una tienda con gran atractivo
- Debe ir a hacia una amplia oferta de productos/servicios con una fuerte carga de valores y emociones
- Expandirse mas allá del espacio físico de sus tiendas



FASE ENTENDER

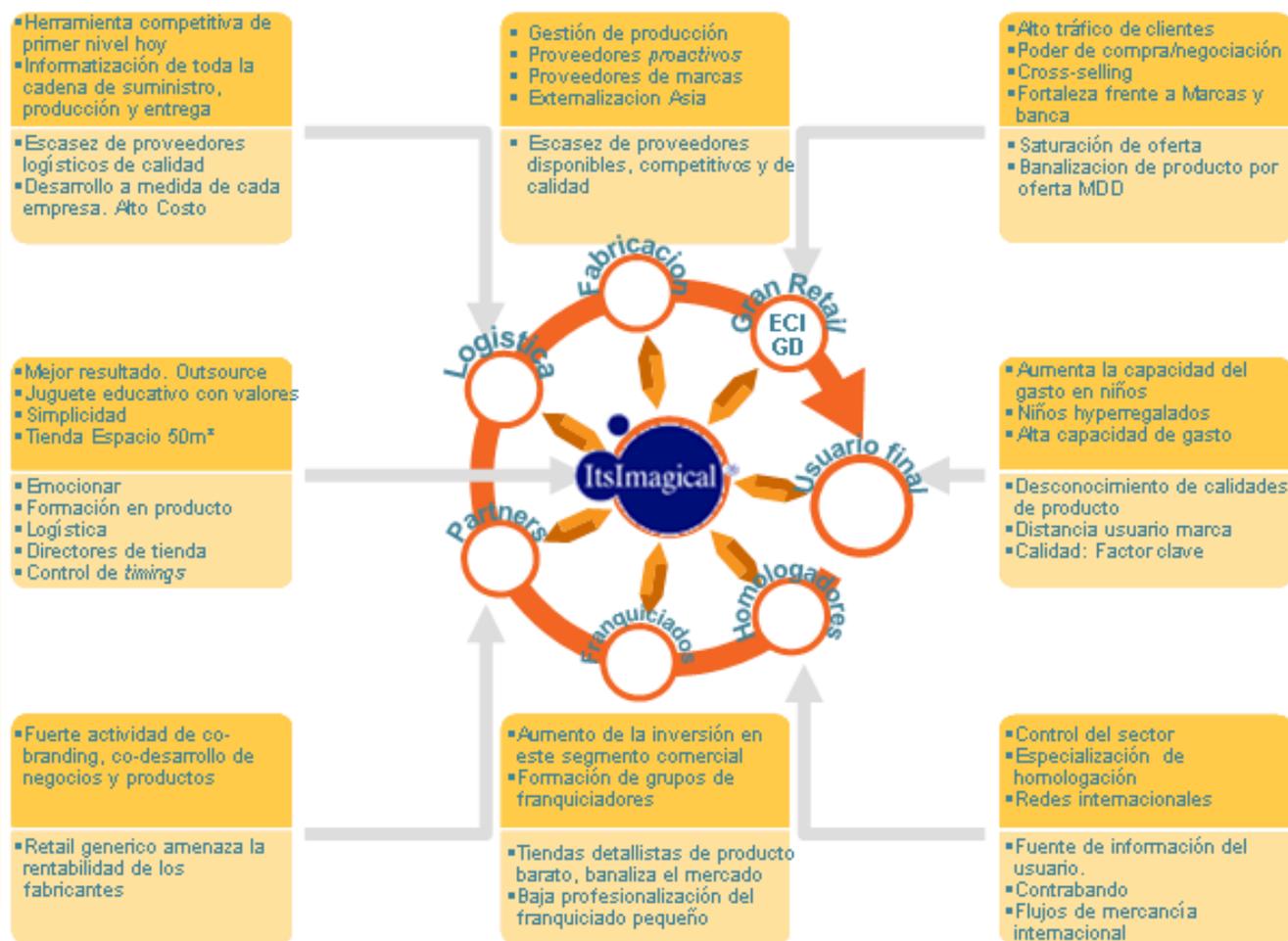


RED DE VALOR

(Ecosistema de negocio)



1. Usuarios finales.
 - Niños
 - Amigos
 - Padres
 - Abuelos
 - Familiares
 - Profesores
 - Canguro
2. Competidores
3. Fabricantes Desarrolladores
4. Logística
5. Proveedores.
6. Inmobiliarias especializadas en suelo comercial
7. Homologadores
8. Franquiciados y Grupos Franquiciadores
9. Grupos capital riesgo
10. Boca a oreja



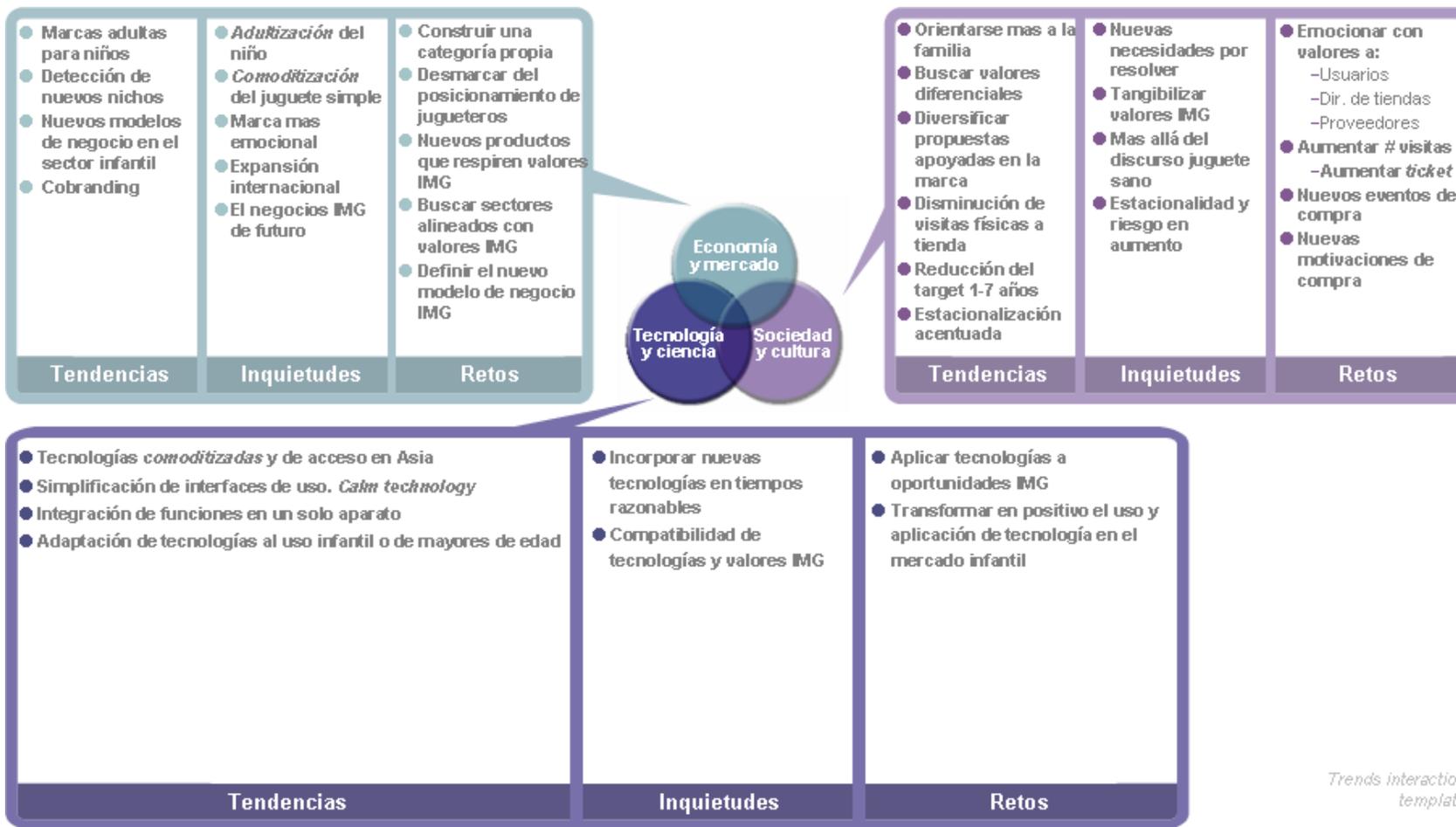
- Los fabricantes asiáticos permiten un mejor *time2market* y acceso a tecnologías baratas
- Los grandes actores del *retail* genérico y temático incursionan con fuerza en producto infantil: *Ikea, Decathlon, Carrefour (MDD)*
- Las marcas se apoyan en el *co-branding* como medida de fortalecimiento: Imagen y margen.



FASE ENTENDER

DEFINICIÓN DEL RETO

(El reto como sistema)



Trends interaction template

• Crear una categoría propia mas allá de concepto tradicional del juguete. Que sea difícil de copiar

• Necesidad de mayor tiempo de calidad con los niños

• Tecnología traducida para momentos y valores familiares. **User friendly**

Crear nuevos espacios de competencia

Reto

Identificar nuevos espacios de competencia y oportunidad para una tienda de juguetes educativos

Tareas

- Observaciones de diferentes tipos en familias y especialmente en niños para detectar:
 - La naturaleza y el tipo de interacciones entre los miembros de una familia
 - Formas de comportarse y necesidades específicas de los niños
 - Contextos de uso específicos





ABSTRACCIÓN

(La empresa en esencia)



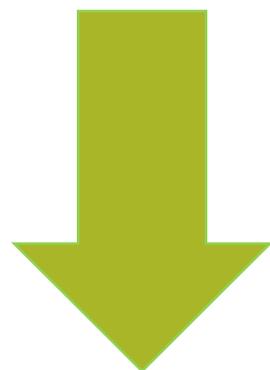
BreakStorm Mindmap template



Imaginarium es Espacios comunes

Imaginarium  Imaginal

Imaginarium®



Imaginarium® ItsImagical®



PARAGUAS

(La empresa visión y alcances)

Creación de nuevos espacios de competencia

El reto

Identificar nuevos espacios de competencia y oportunidad para una tienda de clientes educativos.

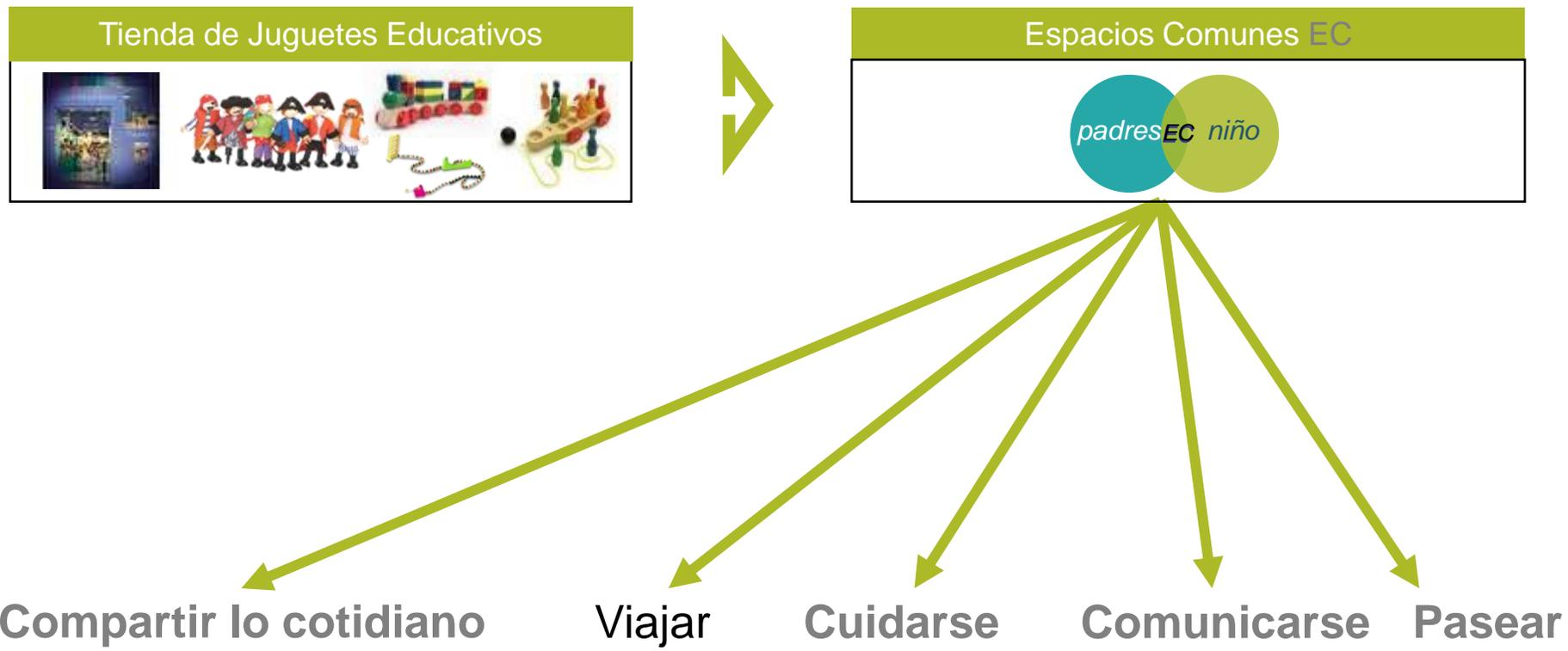
La visión

Más que un *retail* de juguetes, *Imaginarium* es un espacio con una clara filosofía, entender el mundo de los **Espacios Comunes, Niños-Padres**.





Esta visión/filosofía de las tiendas de Imaginarium de ser un espacio compartido fue también aplicada a los nuevos conceptos de juegos, que se desarrollan en diferentes contextos y que ¿da lugar a explotar diferentes potenciales líneas de productos. Se desarrollaron varias líneas diferentes de conceptos:





FASE CREAR

MATRIZ TERRITORIO DE OPORTUNIDAD

(Cruce de líneas de actuación para la solución)

La matriz

Identifica las áreas de mayor potencial de desarrollo orgánico de la compañía, unidad de negocio, producto servicio, atributo, ...

Cruzando la nueva categoría con los mercados con mayor potencial de demanda



El reto

- Desarrollar el mapa de oportunidades de Imaginarium.

Solución

- Definición de un territorio de oportunidades (productos y servicios).
- Diseño de un marco de actuación para el desarrollo de cada una de las oportunidades.



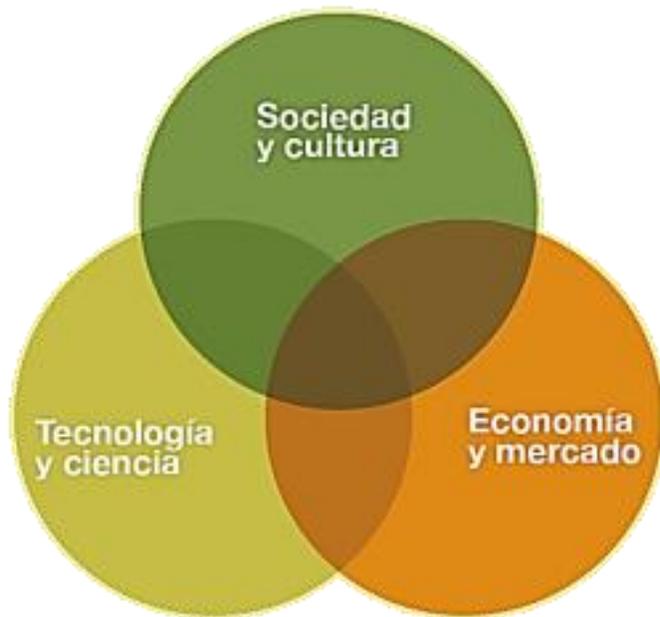


TENDENCIAS EN LA OPORTUNIDAD

(Interpretar las confluencias en el mercado)

Las tres esferas del conocimiento aplicado

Éstas tres ópticas del conocimiento humano son **factores fundamentales** en la **identificación, análisis y desarrollo** de nuevas **oportunidades de negocio**



Economía / mercado, engloba a los fenómenos o tendencias en los modelos de negocio o intercambio de valor, e incluye los fenómenos, modelos en ámbitos como el económico, de negocios y financiero

Tecnología / ciencia, que engloba a las tendencias en los ámbitos científico, tecnológico de los estados de la técnica (*state of the art*)

Sociedad / cultura, que engloba a las tendencias del comportamiento, hábitos, usos, percepciones y emocionalidad de las personas

Las tres esferas del conocimiento aplicado



Alineación completa:

La oportunidad

Las oportunidades de negocio se generan **cuando se identifica el momento de convergencia** entre fenómenos en los tres **ámbitos pertinentes** a la **evolución** de la empresa

Lo oportuno

En el entorno de la empresa se **dan circunstancias adecuadas** desde las tres perspectivas (*social, económica y tecnológica*).

Estructurar, enriquecer y dar contexto para la construcción del escenario de oportunidad, a partir de la base de las áreas de desarrollo, realimentadas por las tendencias de las tres esferas (mercado, tecnología y cliente).

RECURSOS DE INTERNET PARA LA BÚSQUDA DE TENDENCIAS

TENDENCIAS

<http://www.tendencias21.net/>

www.google.com/trends

<http://www.google.com/trends/hottrends>

<http://www.smartmoney.com/map-of-the-market/>

<http://www.marketwatch.com/>

http://seekingalpha.com/dashboard/the_macro_view?source=headtabs

<http://www.inteco.es>

INNOVACIÓN

<http://www.nesta.org.uk/>

<http://www.ted.com/>

<http://www.creafutur.com>

<http://www.madrimasd.org>

<http://www.wipo.int/pressroom/es/>



tendencias de juegos compartidos padres e hijos



[Todo](#)
[Imágenes](#)
[Noticias](#)
[Vídeos](#)
[Maps](#)
[Más](#)
[Configuración](#)
[Herramientas](#)

Aproximadamente 10.600.000 resultados (0,58 segundos)

www.elobservador.com.uy › nota › juegos-compartidos-tecnologia-pa... ▼

Juegos compartidos: tecnología para padres e hijos

4 jun. 2018 - El 78% de los **padres** consideró que eran buenos modelos para sus **hijos** en lo que respecta a los medios y la tecnología. Qué hacer. Prohibir o ...

Falta: ~~tendencias~~ | Debe incluir lo siguiente: [tendencias](#)

www.abc.es › familia › padres-hijos › abci-diez-beneficios-aporta-pad... ▼

Diez beneficios que aporta a los padres el juego con sus hijos

9 dic. 2018 - Diez beneficios que aporta a los **padres** el **juego con sus hijos** ... para concienciar y dar aún más valor si cabe a estos momentos **compartidos**.

Falta: ~~tendencias~~ | Debe incluir lo siguiente: [tendencias](#)

www.abc.es › familia › abci-ocio-taller-accion-201211100000_noticia ▼

Propuestas de juegos y ocio en familia para fortalecer la ...

10 nov. 2012 - Jugar **con** nuestros los niños desde que son bebés previene muchos ...

Propuestas de **juegos y ocio** en familia para fortalecer la comunicación **con los hijos** ... «Los **padres** deben ser imaginativos y creativos», dice De la Guardia. ... en familia da la oportunidad de expresar valores propios y **compartidos**; ...

Falta: ~~tendencias~~ | Debe incluir lo siguiente: [tendencias](#)GENERALITAT
VALENCIANATOTS
A UNA
VELUIVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Iniciativa promovida y financiada por la Generalitat Valenciana, a través del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE), dentro de su política de apoyo al emprendimiento innovador

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORASBIK!
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORASBIK!
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS



FASE CREAR

ESCENARIOS DE OPORTUNIDAD

(Detallando los factores de la oportunidad)



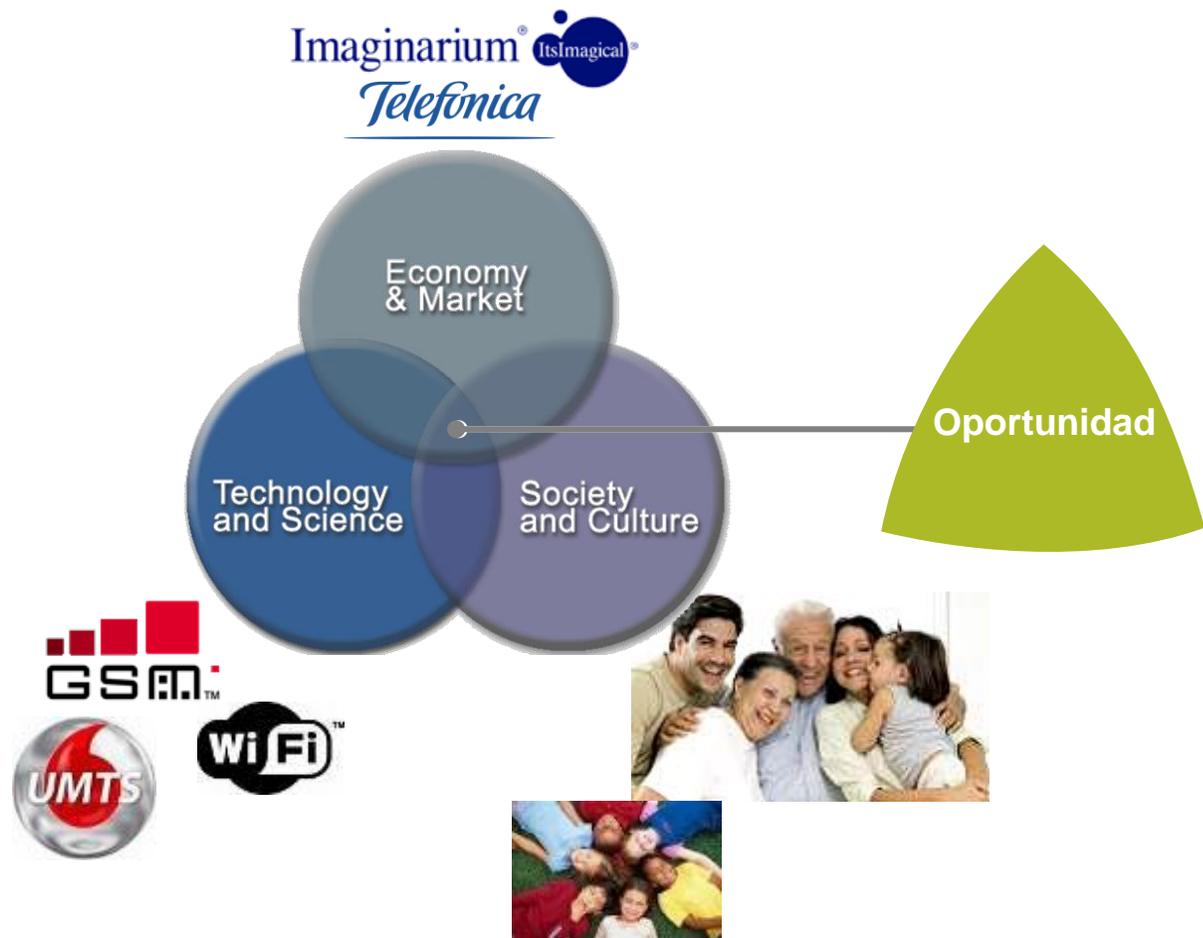
Acotar la Categoría Espacios Comunes en Oportunidades





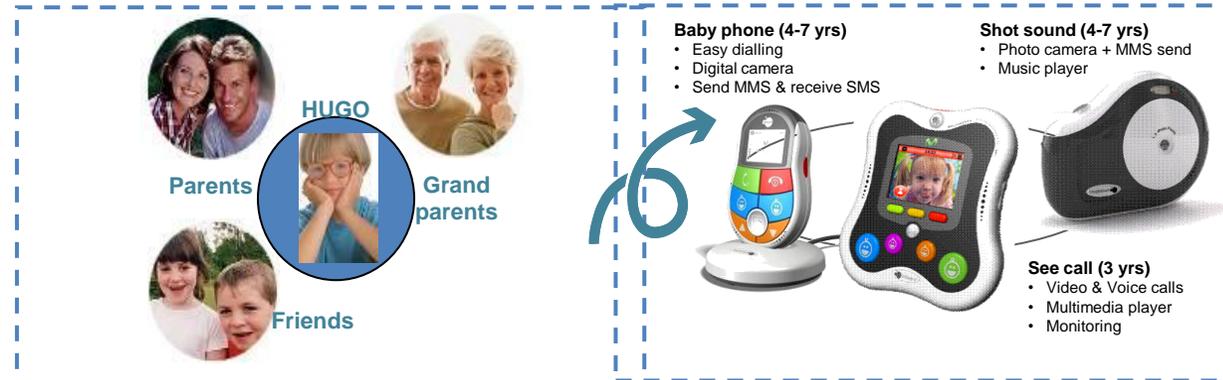
Modelizar la oportunidad en términos de los cuatro factores que las componen (actores, necesidades, contexto de uso y solución).





- Cuál es la oportunidad para *Imaginarium* en el mercado de comunicaciones?
- Cómo puede materializar esa oportunidad?
- Cuáles son las barreras de viabilidad a esa oportunidad?
- Dado el contexto de las tecnologías, el mercado y sus usuarios y hábitos?
- Qué atributos valorarían sus usuarios?

“New kids on the move”



Tareas

- Ciertos cambios en el **ámbito social y cultural** incrementan la **necesidad** de herramientas de comunicación y ocio para niños:
 - Normalmente los dos padres trabajan
 - Estructuras familiares más pequeñas, i.e. cada vez se vive más lejos de los abuelos
 - Los niños están más **tiempo fuera de casa**, en la guardería, escuela o con los amigos

Beneficios & resultados

- Basándose en las diferentes necesidades de comunicación y ocio de los niños, y también otras que podrían tener, i.e.
 - Hablar, ver, grabar, comprar, etc.
- ... Conjuntamente con el cliente, se desarrolló una gama de diferentes dispositivos de comunicación que cubrían estas necesidades específicas



Diversificación de la oferta y nuevos modelos de negocio

El reto

- Explotar el negocio de la comunicación entre los niños y su entorno (familia, amigos, ...)

Solución

- Dispositivos y servicios específicos que cubren las necesidades de comunicación familiar.
- Terminales multimedia que tienen en cuenta las habilidades de los niños y que poseen funcionalidades filtradas por los padres.





Comunicación

Siempre juntos

Comunicar
y Localizar



Teléfono móvil

Ver
y Memorar



Cámara
fotográfica



Comunicación
Global



Video
conferencia





MO1

With My mobile

Una nueva forma
de comunicarte con tu hijo

MO1 el móvil pensado por
Imaginarium, para que tu hijo
pueda utilizarlo cuando tú
quieras.



69,00 €



Personalizar Agenda
Gestiona la agenda de
tu hijo con los
contactos que estimes
necesarios.



Servicio Localízame
Si quieres saber
dónde se
encuentra este
móvil te
ofrecemos este
servicio para que
estés tranquilo en
todo momento.



Guía rápida
Para conocer de forma
rápida y sencilla el
funcionamiento de MO1.
[Entra en la guía]

**¿Conoces los ACCESORIOS para
tu MO1?**

Carreadores... fuentes...



Actores



- *Imaginarium* referente de valores y seguridad infantil
- Operador de telefonía global referente en I+D propio
- OEM internacional o local de tecnología GSM y GPRS
- Desarrollador de interfase
- Los Niños
- Padres o adultos cercanos

Imaginarium[®] ItsMagical[®]
Telefonica



Necesidades



- Tener en todo momento la posibilidad de ayuda o comunicación con los hijos
- De fácil, simple y rápido uso
- Facilitar el acceso a un entorno concreto de personas
- Garantizar la salud infantil a la exposición a radiofrecuencias



Contexto de uso



- Medio de asistencia en casos de necesidad
- Niños y padres que por circunstancias, están a distancia
- Abuelos y familiares al cuidado de ellos



Solución



- Sistema de telecomunicación seguro
- Interfase desarrollada especialmente para niños:
 - Seguro en los ámbitos:
 - Contenidos
 - Accesos restringidos
 - Elimina las connotaciones de ocio electrónico/ IT





BIK! CEEI

IDEA STARTUP SCALE Actualidad Agenda

 ACCEDE A LA HERRAMIENTA >

*Para acceder a la herramienta primero debes haber iniciado sesión con tu usuario



-  Manuales
-  Herramientas
-  Casos Prácticos
-  Vídeos



BIK!

CEEI



Crecimiento

<https://bikceei.emprenemjunts.es/?op=130&id=513>
scale@bikceei.com