



Xavier Dedeu



Xavier Fisa



Víctor Roca

# EL MIRADOR INDISCRET

La comunicació i el màrqueting del futur sense embuts

## #9. PLATFORM REVOLUTION!

Dijous, 25 de gener de 2018

**#1.** Podem considerar les plataformes com una evolució en la innovació dels negocis, però és també una revolució com a **element sobtat i profund..**

**#2. Matchmakers:** és un nou model de negoci. Connecta diversos grups d'agents i facilita la interacció entre ells per crear i transferir valors.

**#3.** Plataforma: és el **canal** on es produeix aquesta transferència de valors, on es troben productors i consumidors.

**#4.** La plataforma defineix un **sistema de regles** d'interacció i negoci combinats amb una infraestructura tecnològica.

**#5.** Les claus de l'èxit:

- a) **Cloud computing:** infraestructura al núvol.
- b) **Hiperconnectivitat:** connectats en tot moment .
- c) **Crisi economia:** empreses desenvolupen nous models de negoci.
- d) **Identitat digital:** Confiam en un tercer a qui no coneixem de res.
- e) **Escalabilitat:** l'entrada al mercat és ràpida deguda als baixos costos..



Participa a les nostres xarxes socials:



#elmirador  
@colpublirp

**#6.** Les plataformes tenen les seves llums: **El poder del zero:** pocs costos estructurals i variables. les seves ombres: existència de vuits legals, competència deslleial, se salten les regles del mercat.

**#7.** Com dissenyar una plataforma?

- a) Identificar els agents que es mouen en el nostre negoci.
- b) Identificar les relacions que existeixen entre aquests agents.
- c) Aïllem les més valuoses i dissenyen les regles del joc
- d) Desenvolupem la infraestructura.
- e) Dissenyem sistemes de mesura.

**#8.** Les plataformes només funcionen si són **útils i rellevant** per a tots els actors que intervenen.

**#9.** **L'ecommerce** només representa l'1,7% de les vendes, però creix deu cops més ràpid que la compra tradicional, el que suposa un creixement del 16%.

**#10.** El **professional de la comunicació és clau** en l'economia de les plataformes per definir la proposta de valor, el relat, i per saber fidelitzar i generar pertinença a les comunitats que es formen a les plataformes.