

# Sostenibilidad y circularidad en el negocio de aguas

✓ Caso de éxito



# Reto



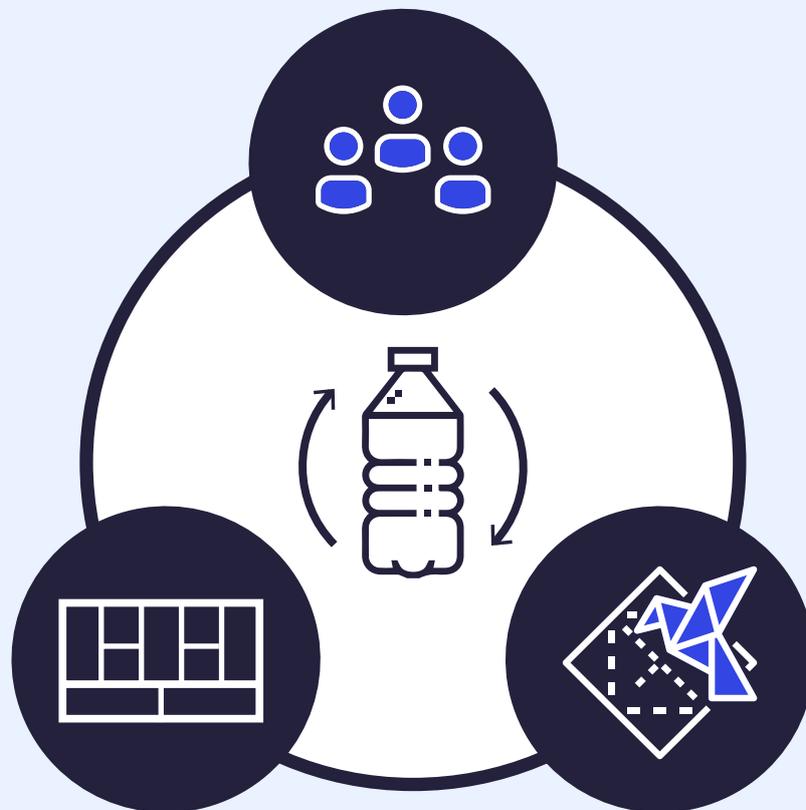
La sostenibilidad es para Solán de Cabras un valor esencial y una palanca clave para su crecimiento. Solán de Cabras lucha sin descanso para mitigar el impacto en nuestro entorno natural y trabaja constantemente para adaptarse y anticiparse a las tendencias de consumo.

Solán de Cabras cuenta con The Flash Co para que, desde la innovación en nuevos modelos de negocio, nos aproximemos a un mundo sin PET. Buscamos analizar como la eliminación del PET afectaría a la propuesta de valor actual de Solán de Cabras y la aparición de nuevas oportunidades de negocio.

# Metodología

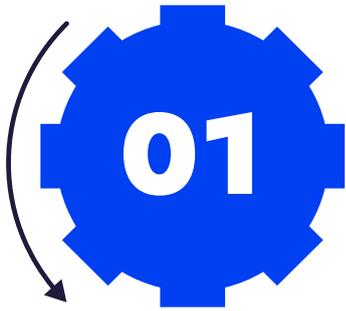
Trabajamos en tres direcciones de manera concurrente. Un equipo de alto rendimiento para cada línea y con una constante retroalimentación entre ellos:

**TEDENCIAS Y FACTORES EXTERNOS**  
(oportunidades y amenazas)

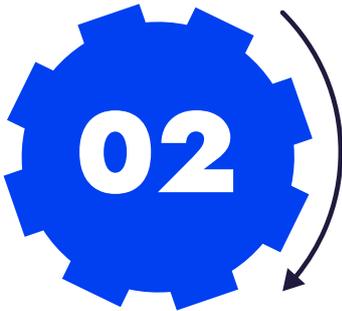


**PROPUESTA DE VALOR**  
(modelo de negocio)

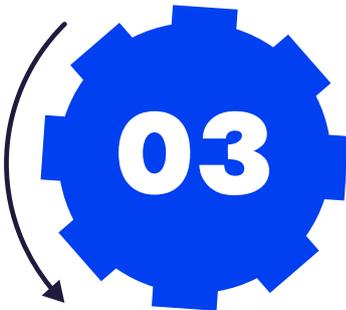
**INNOVACIÓN  
APLICADA**



Con foco en la economía circular, analizamos las mega-tendencias y tendencias que van a impactar en el modelo de negocio como en la aparición de nuevas oportunidades.



Con el equipo de innovación, trabajaremos con parámetros del negocio de Solán de Cabras, pero fuera de su modelo y límites actuales. En todo momento, mantenemos la mentalidad abierta a nuevas oportunidades y la vigilancia frente a amenazas potenciales.



Generación de escenarios de innovación, que surgen del análisis de cómo se verá afectado el actual modelo de negocio de Solán de Cabras, introduciendo la sostenibilidad como actividad clave.

A través de estas tres líneas de trabajo, respondimos las siguientes preguntas que eran las fases de trabajo troncales de nuestra propuesta de colaboración:



**¿CÓMO EVOLUCIONARÁ LA PROPUESTA DE VALOR DE SOLÁN DE CABRAS CON CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD?**



**¿CÓMO LE HACEMOS LLEGAR LA PROPUESTA DE VALOR AL CONSUMIDOR?**



**¿CÓMO ABORDAMOS LOS RETOS Y OPORTUNIDADES SURGIDOS EN EL PROYECTO?**

Se trabaja desde las necesidades del negocio actual de Solán de Cabras y de la propuesta de valor entregada a sus clientes, para enfocar la innovación en lo realmente importante para mantener y potenciar el posicionamiento de la marca Solán de Cabras y sus productos.

# Solución

Soluciones sostenibles para la propuesta de valor de Solán de Cabras y traducción de los resultados en proyectos de innovación transversales a toda la compañía con sus respectivos flujos de trabajo y tiempos de realización.

### CONFIGURACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR ACTUAL

**Perfiles de consumidor**

- 1 HEALTHY
- 2 SHOW IN AGUA
- 3 AGUA LOVER
- 4 CONVENIENCE AGUA
- 5 I NEED WATER

**Momentos de consumo**

Quando?	<b>INDIVIDUAL:</b>	<b>SOCIAL:</b>
Quién?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Al levantarse</li> <li>• Al acostarse</li> <li>• Durante la noche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comida/cena</li> <li>• Reuniones de trabajo</li> </ul>
Dónde?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Antes, durante y después de hacer ejercicio</li> <li>• Entre horas</li> <li>• Embarazo y lactancia</li> </ul>	

**Formatos actuales de PET**

### CROSS KNOWLEDGE + CREATIVIDAD

**Momentos de consumo Tendencias**

- REDISEÑO
- REUTILIZACIÓN DEL PET
- NUEVOS MATERIALES
- NUEVOS FORMATOS
- PRODUCTOS
- SERVICIOS
- RECICLAJE Y REUTILIZACIÓN
- INICIATIVAS SOCIALES
- PLATAFORMAS



## SOLUCIÓN

### Líneas de innovación

MATERIALES SOTENIBLES

CIRCULARIDAD

NUEVOS FORMATOS

CONCIENCIA ECO

MODOS DE CONSUMO

DISRUPCIÓN SOLÁN

### Oportunidades

OPORTUNIDAD A

OPORTUNIDAD D

OPORTUNIDAD B

OPORTUNIDAD E

OPORTUNIDAD C

OPORTUNIDAD F

Cada solución, desde la introducción de la sostenibilidad, dio respuesta a los imperativos que rigen la propuesta de valor de Solán de Cabras:



Para cada canal y momento de consumo definimos de la propuesta valor futura a través del cruce de las tendencias de alimentación y consumo, mega-tendencias y nuevos envases (formato y materiales).



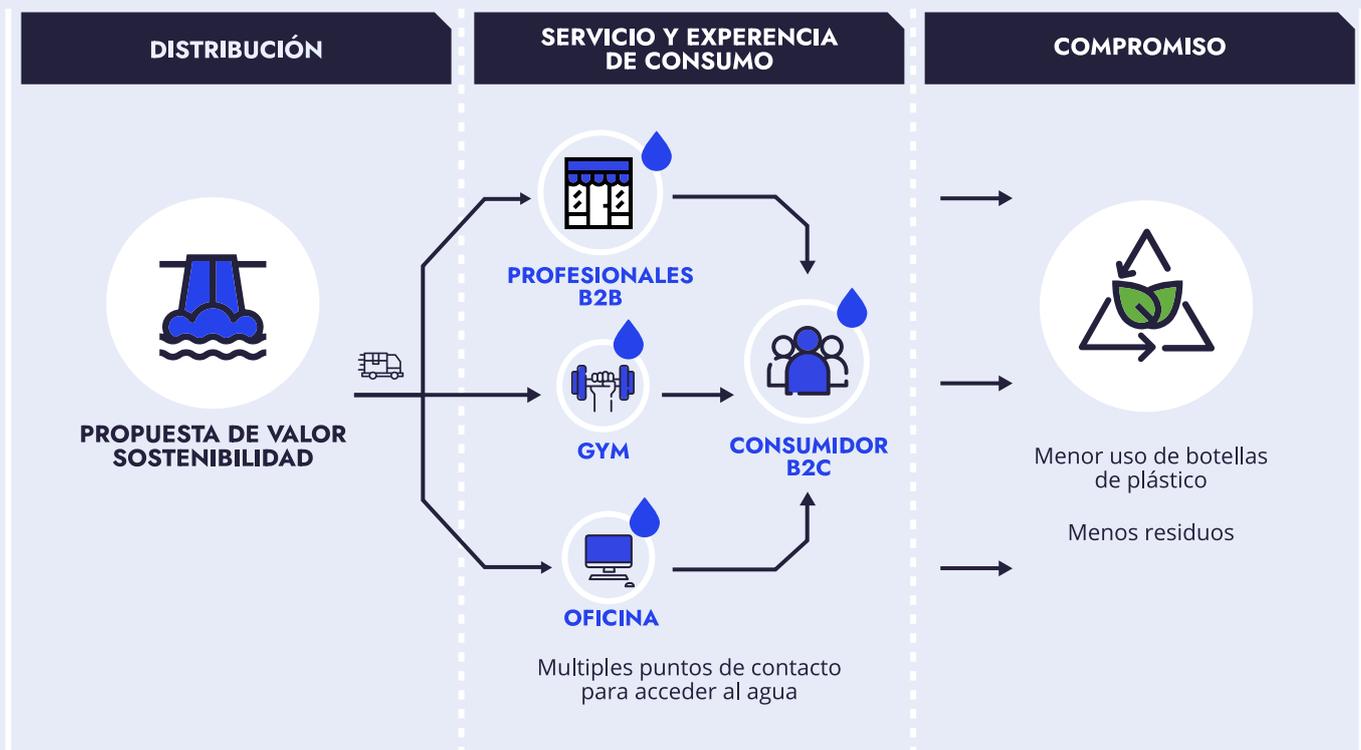
Las oportunidades estaban circunscritas en la economía circular y se estudian qué partes del modelo de negocio se ve afectada y qué soluciones serían las más apropiadas.



Plan de trabajo y de desarrollo de las oportunidades y proyectos surgidos durante la colaboración teniendo en cuenta los objetivos estratégicos y recursos de Solán de Cabras.

# Resultado

Nueva propuesta de valor que incorpora el valor de la sostenibilidad durante la distribución y la experiencia de consumo del agua mineral Solán de Cabras, que tiene relación con los hábitos y estilos de vida de la sociedad. El carácter Premium de la propuesta de valor, obliga a no quedarse en una entrega de valor exclusivamente de producto y es necesario desarrollar una capa de servicio y compromiso.



Construcción de 7 nuevas oportunidades para que Solán de Cabras potencie su negocio desde una nueva propuesta de valor apalancada en la sostenibilidad y la economía circular.



**Corto Plazo:**

- Reducción de costes de materiales y riesgos
- Generación de ciclos de venta / leasing
- Nuevos mercados: sharing, reparación...
- Mejora del customer experience

**Medio Plazo:**

- Innovación a través del diseño circular y eco-diseño
- Innovación en modelos de negocio
- Mejora de la reputación de marca

**Largo Plazo:**

- Anticipación a los riesgos estratégicos (mega-tendencias)
- Cobertura frente a la escasez y volatilidad de las materias primas y de la energía.

Para cada oportunidad se ha creado un plan de trabajo que consta de las siguientes 4 grandes áreas de trabajo:

**Inputs del mercado:** recoger opinión e insights de consumidores

**Diseño del Customer experience (CX):** la experiencia de consumo de Solán de Cabras debe estar al nivel de la actual, sin sacrificar su carácter premium y sin perjudicar el posicionamiento de la marca.

**Diseño de producto:** definir el briefing de la solución en forma de producto físico, servicio digital o acting durante el consumo.

**Lanzamiento del mínimo producto viable:** probar el producto, la experiencia asociada y el servicio al punto de venta, para confirmar el trabajo y asunciones previas.



## **SOBRE THE FLASH CO:**

THE FLASH CO es una consultora estratégica enfocada en el desarrollo de negocio y es experta en entornos de incertidumbre económica. Sus principales áreas de acción comprenden la **digitalización**, la **estrategia** y la **innovación**.

Sus fundadores: Julio Castrillo y Francisco Vera, cuentan con una experiencia superior a 25 años en el sector de la consultoría.

Los reconocidos casos de éxito de THE FLASH CO. entre los que se encuentran Grupo Mahou San Miguel, Faes Farma, Eroski e Iberdrola han posicionado a esta consultora como una de las más sólidas y competentes a nivel nacional durante los últimos años.

THE FLASH CO cuenta con oficinas en Barcelona, Madrid y Guipúzcoa.

Tel.: 93 678 93 44



Sobre /

### **JULIO CASTRILLO**

Co-fundador y Customer Relationship Director en THE FLASH CO, responsable de forjar relaciones a largo plazo con los clientes. Con un fuerte gen emprendedor, dentro del equipo es considerado como el ojo del cliente de THE FLASH CO. Su experiencia se ha forjado trabajando durante más de 25 años como consejero en los sectores de gestión, innovación y tecnología dentro los más importantes grupos empresariales a nivel nacional.

E-mail: [jcastrillo@theflashco.com](mailto:jcastrillo@theflashco.com)

Sobre /

### **FRANCISCO VERA**

Es ingeniero industrial de formación y executive MBA en transformación digital por ESADE. Tiene un carácter netamente emprendedor habiendo participado en la fundación de varias empresas y siendo consejero en otras, siempre con un marcado sesgo hacia la estrategia de negocio, la innovación y la transformación digital. Actualmente es fundador y CEO de la consultora de negocio THE FLASH CO, que ayuda a sus clientes a evolucionar, crecer y competir en entornos de incertidumbre económica, social y tecnológica.

E-mail: [fvera@theflashco.com](mailto:fvera@theflashco.com)





**CONTACTO:**

The Flash Consulting, SL  
Madrid - Barcelona - Guipúzcoa  
93 678 93 44  
[www.theflashco.com](http://www.theflashco.com)

