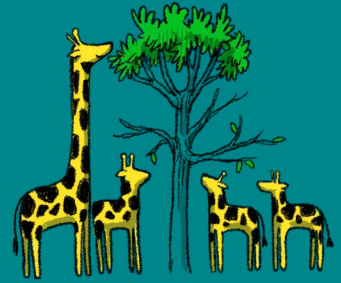


NÚMERO 10:

Adaptació activa com a resposta a una demanda transformada



En un context en què moltes empreses només lluiten per la supervivència, hi ha també empreses que s'hi ha adaptat i estan aconseguint créixer.

Serà necessari recollir sistemàticament dades sobre aquests casos d'adaptació, per poder derivar-ne patrons que siguin útils per a propores crisis.

- Algunes empreses potser només han tingut la sort de tenir un **producte que respon a les necessitats del moment**. Per exemple, s'han pràcticament doblat les vendes de ciclomotors (perquè hi ha por al contagi als transports públics), han augmentat les obres per a la **millora de les llars** (amb l'impacte consegüent a totes les empreses que subministren els materials necessaris, o mobles o complements) o s'han incrementat molt notablement les vendes de material per fer **esport a casa** (bicicletes estàtiques).
- Un altre exemple el trobem a les **joguines sexuals**, la demanda de les quals ha crescut lligada, potser, al nombre d'hores que la gent resta a casa... També podríem incloure-hi aquí els **aeroports locals** que tenien poc ús i ara s'han convertit en inesperats estacionament per a les aeronaus de moltes companyies que no poden volar.
- Disposar **prèviament**, per tant, d'un catàleg de "solucions" per a les noves necessitats dels confinaments, ajuda a multiplicar els comptes de resultats d'algunes empreses, ja siguin grans (per exemple, grans empreses de materials esportius), o noves iniciatives (*startups* que aporten solucions noves per a l'esport a casa). Diríem que estaven al lloc adient en el moment adient. Aquí el repte pot haver estat més com canviar la forma de fer el producte accessible (per exemple, **de botigues físiques a digitals**), amb les exigències **logístiques** consegüents. També podem citar les empreses que ja tenien solucions per a la **formació en remot**, que han pogut resoldre amb rapidesa les necessitats d'empreses i també, la d'escoles que havien de passar sobtadament a format online.
- D'altres empreses veuen com el què ja oferien gaudeix, de sobte, d'un tipus de **demanda diferent** (per exemple, **productes de neteja** o desinfecció, sistemes d'esterilització, per garantir la protecció de les persones, o **ordinadors portàtils** per a poder respondre millor a la necessitat sobtada de tele-

treballar). Així per exemple, una empresa que fabrica túnels de rentat de vehicles desenvolupa un sistema simplificat per a **desinfectar ambulàncies**, o els hotels generen una nova oferta centrada en el **co-working** (ara mateix), i en **co-living** (probablement en els propers mesos).

- I d'altres adapten ràpidament el seu catàleg per a una **demanda no efímera**, resultat de les noves regles del joc. Per exemple, les empreses de **ventilació o aire condicionat**, veuen l'oportunitat de negoci de la renovació més exigible dels filtres, o de l'augment de l'interès de les empreses per una gestió "garantida" de la qualitat de l'aire.
- Finalment, hi ha creixements de negocis que són difícils d'explicar des de la lògica de les necessitats, i que tenen més a veure amb la psicologia derivada del confinament. Un bon exemple és que les vendes de **vinils** han superat per primera vegada a les de CDs, potser com a conseqüència del reviscolament de la nostàlgia en uns mesos d'interiorització dels sentiments. O l'increment de les vendes **online de joies** per a una classe mitjana que necessita de moments d'auto-indulgència.

Tot i l'efecte en general negatiu de la covid19 en els negocis, hi ha, doncs, també empreses que han sabut adaptar-se ràpidament per créixer, i per aprendre.

Links:

Examples of pivoting business during the pandemics



19 businesses pivoting in response to COVID-19