

The Chinese use two brush strokes to write the word 'crisis.' One brush stroke stands for danger; the other for crucial point.

“In a crisis, be aware of the danger—but recognize the opportunity.”



危机



COM ANALITZEM ELS EFECTES DE LA CRISIS SOBRE EL NOSTRE NEGOCI?

- ▶ QUINA PART PROVE DE LA CRISIS (NOVA TEMPORALITAT)
- ▶ QUINA PART PROVE DE L'ACCELERACIO DE TENDENCIES PREVIES, DEGUT A LA CRISIS (NOVA NORMALITAT)

COM ANALITZEM ELS EFECTES DE LA CRISIS SOBRE EL NOSTRE NEGOCI?

- Efecte en la demanda dels nostres serveis/productes
- Efecte en la proposició de valor de la nostra marca (posicionament, model de negoci...)
- Efecte en la competitivitat de la nostra empresa (vendes, distribució...)
- Efecte en les capacitats de la nostra empresa (experiència, processos, manufactura, talent...)



COM ANALITZEM ELS EFECTES DE LA CRISIS SOBRE LES TENDENCIES DEL MERCAT?

- ▶ QUINA PART PROVE DE LA CRISIS (NOVA TEMPORALITAT)
- ▶ QUINA PART PROVE DE L'ACCELERACIO DE TENDENCIES
PREVIES, DEGUT A LA CRISIS (NOVA NORMALITAT)

COM ANALITZEM ELS EFECTES DE LA CRISIS SOBRE LES TENDENCIES DEL MERCAT?

- Stay-at-home economy
- Click-to-pay (C2P)
- Private Traffic Marketing / D2C / Cloud Services
- Els “teles” que han arribat per quedar-se: tele-treball, tele-medicina, tele-educació, tele-justicia, tele-exercici...

COM ANALITZEM ELS EFECTES DE LA CRISIS SOBRE LES TENDENCIES DEL MERCAT PER FRANJES GENERACIONALS?

- **Gen Z:** cuinar, fer exercici, jugar videojocs en grup, menys xarxes socials i més vídeos, YouTube, live-streaming
- **Supermoms:** volen nens sans i feliços, volen cuinar més, fer exercici a casa
- **Entre 35-45 anys:** volen passar més temps amb la família i amics
- **Entre 50 en endavant:** volen cursos online a mida, volen aprendre coses, incorporació al món digital

Aquestes tendències accelerades juntament amb la sensació de pèrdua de seguretat i control que comporta la pandèmia, ens a...

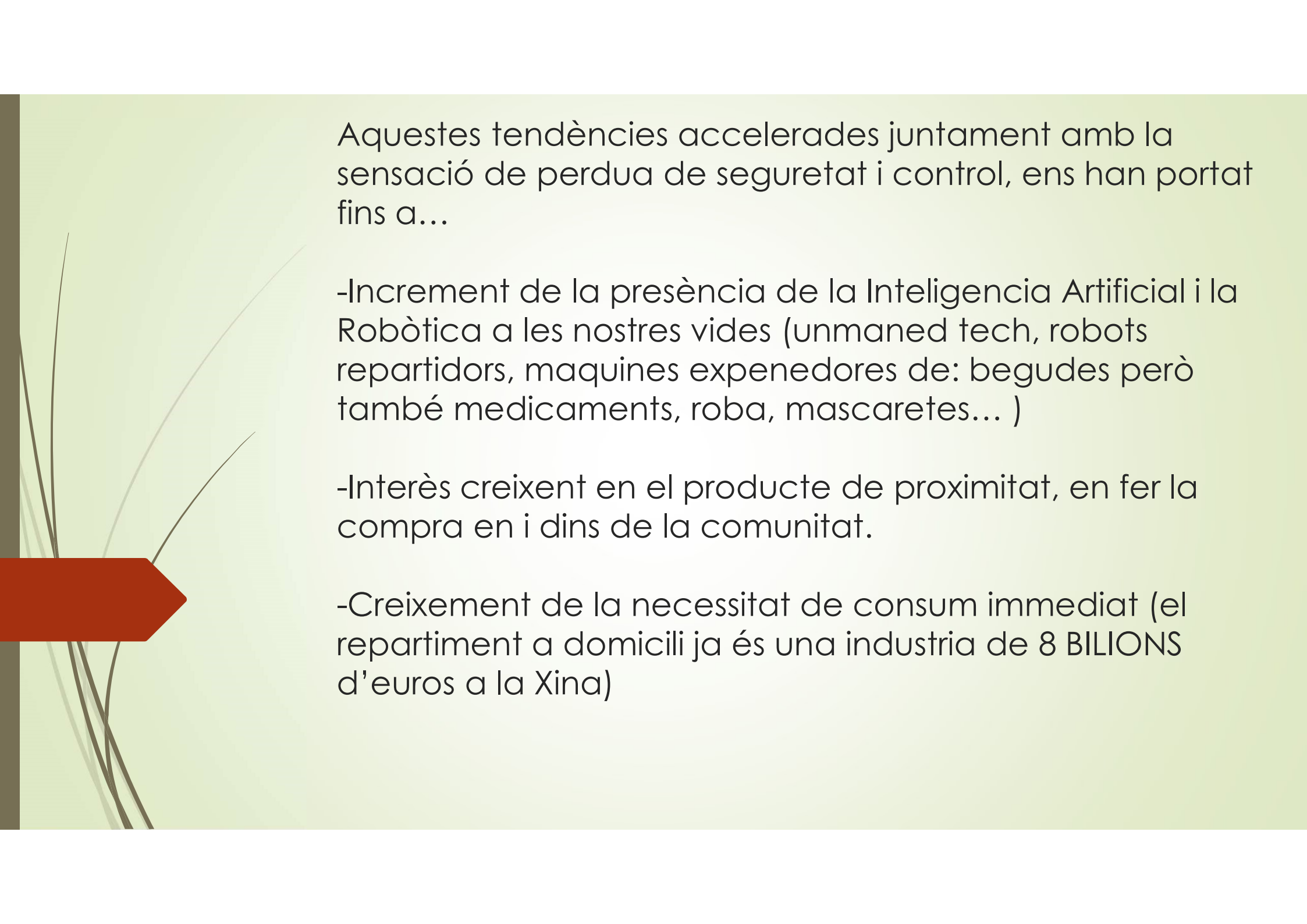
-Increment de la presència de la Intel·ligència Artificial i la Robòtica a les nostres vides (unmanned tech, robots repartidors, màquines expenedores de: begudes però també medicaments, roba, mascaretes...)



Aquestes tendències accelerades juntament amb la sensació de pèrdua de seguretat i control, ens han portat fins a...

-Increment de la presència de la Intel·ligència Artificial i la Robòtica a les nostres vides (unmanned tech, robots repartidors, màquines expenedores de: begudes però també medicaments, roba, mascaretes...)

-Interès creixent en el producte de proximitat, en fer la compra en i dins de la comunitat.



Aquestes tendències accelerades juntament amb la sensació de pèrdua de seguretat i control, ens han portat fins a...

-Increment de la presència de la Intel·ligència Artificial i la Robòtica a les nostres vides (unmanned tech, robots repartidors, màquines expenedores de: begudes però també medicaments, roba, mascaretes...)

-Interès creixent en el producte de proximitat, en fer la compra en i dins de la comunitat.

-Creixement de la necessitat de consum immediat (el repartiment a domicili ja és una indústria de 8 BILIONS d'euros a la Xina)

Aquestes tendències accelerades juntament amb la sensació de pèrdua de seguretat i control que comporta la pandèmia, han derivat en ...

-Increment de la presència de la Intel·ligència Artificial i la Robòtica a les nostres vides (unmanned tech, robots repartidors, màquines expenedores de: begudes però també medicaments, roba, mascaretes...)

-Interès creixent en el producte de proximitat, en fer la compra en i dins de la comunitat.

-Creixement de la necessitat de consum immediat (el repartiment a domicili ja és una indústria de 8 BILIONS d'euros a la Xina)

-Necessitats específiques dels "teles"

AGRICULTURA Y RAMADERIA

Pagesos entrant a nous canals de distribució
Taobao té més de 50,000 pagesos live-streamers i esperen arribar a 200,000 durant 2020.

L'agricultura ha passat de 10% online i 90% offline a 90% online i 10% offline!!

<https://www.technologyreview.com/2020/05/06/1001186/china-rural-live-streaming-during-cornavirus-pandemic/>



PK 淘宝歌王 00:00 ?



我方 人气 2575

2625 人气 对方



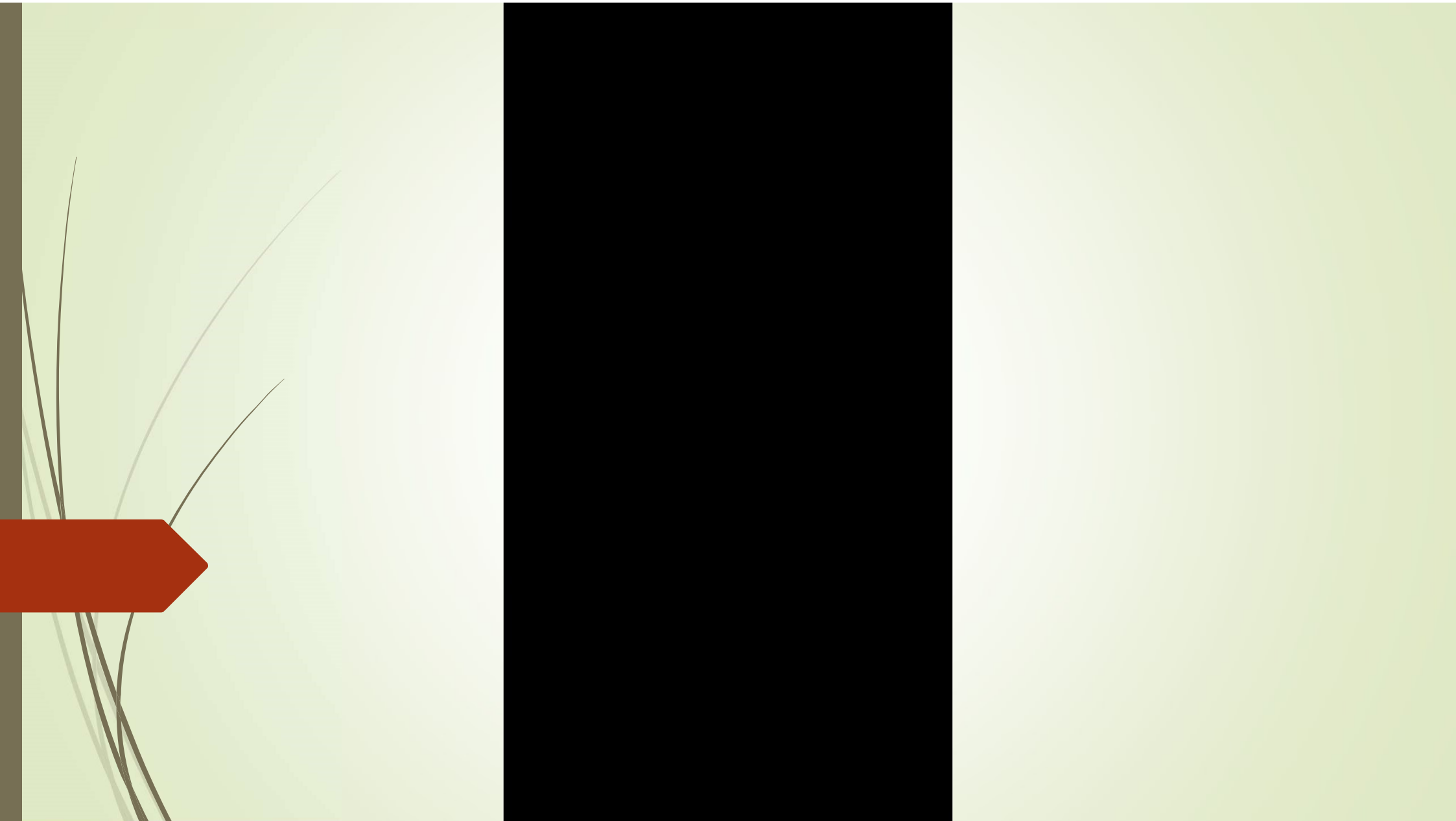


BELLESA I CURA PERSONAL

Grans marques: edicions limitades de productes ja existents amb funcions desinfectants addicionals, sobretot productes portàtils.

Petites marques locals de productes locals/orgànics amb pocs recursos per a publicitat i Hotels amb Spa, Salons de Bellesa, Perruqueries...han fer servir l'emailing per convocar consumidors a live-streaming de rutines de bellesa, de pentinats, de tenyir cabells, tractaments facials, cursos de massatges ... proveint amb els productes necessaris (enviament a domicili) o en alguns casos més post covid, enviant també un dels seus tècnics a fer el servei a domicili.

Venda personalitzada digital + zero-touch economy



ESTEM VEIENT COM ELS NEGOCIS TRADICIONALS S'INCORPOREN AL MÓN DIGITAL a través de col.laboracions amb grans plataformes digitals



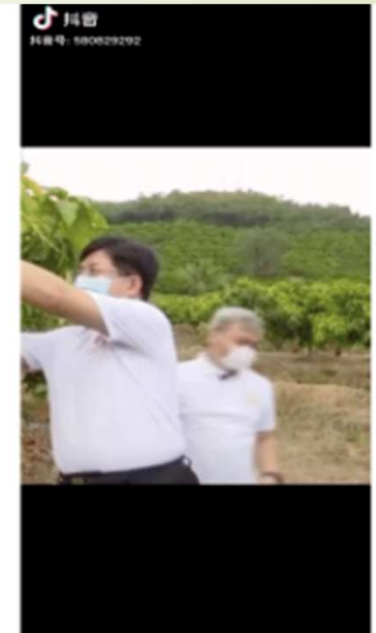
30,000+ shopping assistants consult and sell D2C



50,000+ farmers Sell local produce directly to consumers



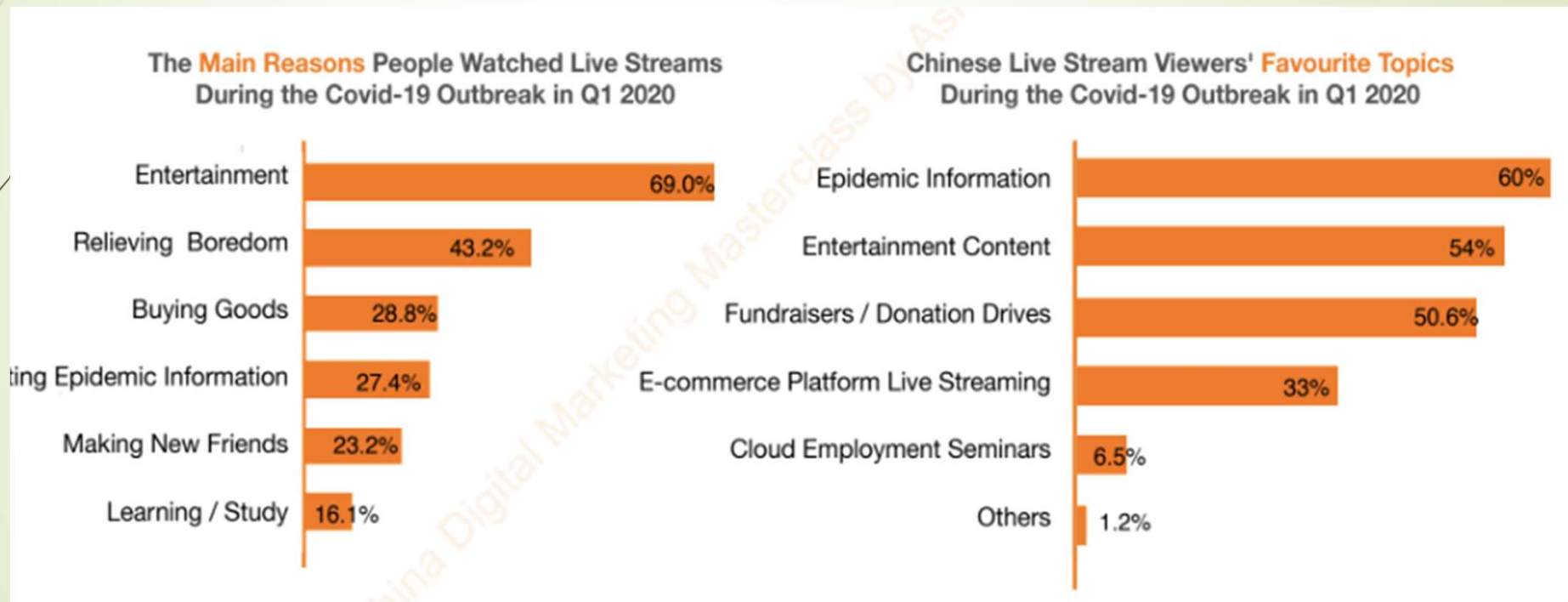
4,000+ judges In over 700 courts streamed live on Taobao, auctioning houses, cars and factories



400+ county authorities sell local specialties on livestreams

“Ara tots estem al show-business” (a la indústria de l'espectacle)

Creixements de hores de live-streaming a la Xina de Maig 2019 a Maig 2020: 719%



Live-stream : des de productes de bellesa, productes per la llar, bitllets d'avió per 2021 a parcs d'atraccions...



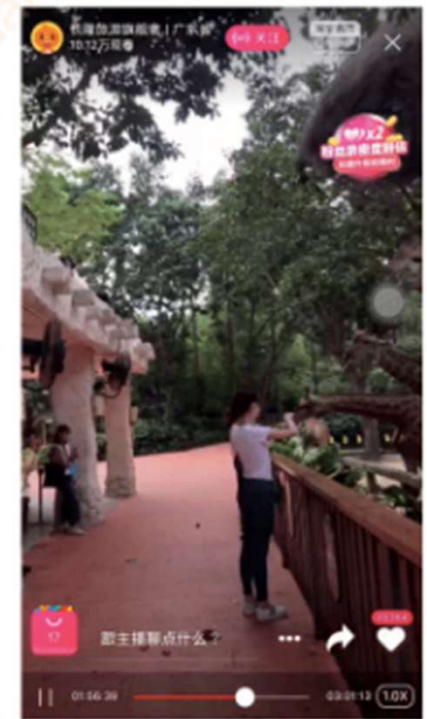
Zhangdayi

- Real-time Q&A
- See now buy now
- Coupons and red envelopes



Sichuan Airlines

- Asked questions and gave gifts, coupons or even free flight tickets to the first viewers who answered correctly



Chimelong

- Live stream by Miss China, increased sales by 42%
- Exclusive coupons

SUPERMERCATS

- Incentiu de compra petita eliminant la comanda mínima
- Recolzar associacions de pagesos dels voltants; proporcionant accés a la plataforma digital i incentivant l'algoritme per mostrar primer el producte local als seus usuaris: increment de la venda de producte fresc d'entre el 35% (verdures) i el 215% (peix) respecte 2019.
- JD.com ofereix "paquets-recepta" amb la col.laboració de Chefs i Restaurants locals



HOSTELERIA, TURISME, OCI

- Esports: Nike “” i “you can’t stop us” redefeixen “Just do it” a la Xina.
- Juguines: digitalització de Lego
- Hotels: reality shows, paquets de Spa a domicili, pre-venda de paquets pel 2021, concentració en el mercat local, staycations, cap de setmana romantic, segona lluna de mel
- Restaurants: reality shows, Motorino, paquets per supermercats, live streaming, live streaming, live streaming
- Museus i guies turistiques: live streaming



El blogger de turisme més important de la Xina, promocionant el turisme local



MODA

-JBNY llança un abric “que ho canvia tot”

-Els consumidors volen productes saludables, econòmics i senzills.

-Roba d'estar per casa

-Roba que es pugui rentar a altes temperatures

-Productes personalitzats



PER TANT LES OPORTUNITATS PODEN SORTIR DE DETECTAR:

- Nous comportaments per part dels consumidors (m'estic més a casa, alguns no tindrem diners per sortir, d'altres no voldrem exposar-nos a sortir tant com abans ...però no ens volem aburrir)
- Nous segments de consumidors: GenZ volen ser més autònoms que els seus pares a la seva edat, les persones de 45-60 volen aprendre noves habilitats i els grans han perdut la por a internet durant la pandèmia i estan accedint al e-commerce...
- Nous models de negoci : live streaming, autenticitat, accés directe en temps real, instantani, transparència, 24/7



MOLTES GRÀCIES

A Hong Kong ens podeu contactar a
coral@thelovecomes.com

A Barcelona ens podeu contactar a
miquel@thelovecomes.com