

1000

IDEES DE NEGOCI AMERICANES PER IMPLANTAR A ESPANYA I EUROPA

Ivan López i Llauredó



de cant en cant

Cossetania Edicions



• Col·lecció De Cent en Cent – 7 •

100 idees de negoci americanes per implantar a Espanya i Europa

Ivan López i Llauradó

Cossetània
EDICIONS





Primera edició: octubre del 2009

© Ivan López i Llauradó
© Cossetània Edicions

Edita: Cossetània Edicions
C/ de la Violeta, 6 • 43800 Valls
Tel. 977 60 25 91
Fax 977 61 43 57
cossetania@cossetania.com
www.cossetania.com

Disseny i composició: Imatge-9, SL

Impressió: Romanyà-Valls, SA

ISBN: 978-84-9791-487-1

Dipòsit legal: B-21.898-2009





ÍNDEX

Introducció	9
Aeroports	13
1. Música de piano a l'aeroport	15
2. Servei d'aparcador de cotxes en aeroports i hospitals	16
3. Servei de transport de <i>duty-free</i> de l'exterior de l'aeroport a la porta d'embarcament	18
4. Servei de correus a l'aeroport per poder enviar líquids, etc. al destí de manera segura	20
5. Pàgina <i>web</i> on pots veure el seient que tindràs en un vol	21
6. <i>Merchandising</i> de companyies aèries en botigues de l'aeroport	23
7. Porter que recull les maletes a l'aeroport	24
8. Passi especial per evitar fer cues als controls de seguretat dels aeroports	26
9. Companyies de baix cost amb sales d'espera amb Wi-Fi i mapa de rutes	28
10. Facturació exprés fora de les terminals en aeroports principals	29
Animals domèstics	31
11. Botigues de roba per a gossos	33
12. Passejadors de gossos	35
13. Servei mòbil de rentat i tallat de cabells per a gossos	37
Banca	39
14. Mirall de seguretat en caixers automàtics	41
15. Caixers automàtics privats en actes públics	43
16. Bancs que paguen per aportar nous clients	45
17. Banca des del cotxe	47
18. Foment de l'estalvi	49
Curses populars	51
19. Curses de pujar escales en edificis alts simbòlics de cada ciutat	53
20. Cursa atlètica d'empreses	54
21. Cursa de canoes a mar obert o riu entre empreses	56



Benzineres	59
22. Targetes regal de benzina	61
23. Servei personalitzat en benzineres	62
24. Benzinera amb terminal de pagament incorporat.....	64
Gestió de la qualitat	65
25. Model de mesura de qualitat <i>on-line</i>	67
Llar	69
26. Aparcador de cotxes en edificis d'habitatges	71
27. Eliminador de deixalles de menjar	72
28. Servei d'entrega a domicili de pel·lícules en DVD	73
29. Lloguer de mobles per a cases	74
30. Lloguer de contenidors per recollir aigua de pluja a casa.....	76
31. Gestió de la programació infantil a la televisió	78
32. Servei de rentat de vehicles en el mateix edifici d'habitatges.....	80
33. Dipositador de residus a cada planta de l'edifici.....	81
34. Consultors d'edificis d'habitatges	83
35. Servei de recollida postal a cada edifici.....	85
36. Accés a l'habitatge amb empremta dactilar	87
Hospitals i metges	89
37. Recordatori automàtic de visita al metge... ..	91
38. Qualificació de metges a Internet.....	92
39. Canal de televisió de salut per a sales d'espera de metges.....	93
40. Farmàcia amb accés directe des del cotxe	95
41. Sistema de recàrrega de flascons de píndoles o pastilles	97
Hotels	99
42. <i>Check-in</i> o registre automàtic en hotels	101
43. Llibre amb opinions de clients a cada habitació d'hotel	103
Església	105
44. Publicitat en el fullet de missa	107
Nàutica d'entreteniment	109
45. Vaixell benzinera	111
46. Grua per a embarcacions d'entreteniment.....	112
47. Vaixell bar-restaurant-supermercat.....	113
Publicacions i revistes	115
48. Te'n recordes de...?	117
49. Revista d'ovnis.....	118
50. Màquina expenedora de premsa al carrer.....	119

Publicitat i màrqueting	121
51. Descomptes en compres a canvi de comissió mensual.....	123
52. Vaixell anunci.....	125
53. Publicitat a les tauletes plegables dels avions de passatgers.....	126
54. Servei d'atenció al client mitjançant xat.....	128
Restaurants	131
55. Màquina d'autoservei en restaurants de menjar ràpid.....	133
56. <i>Drive-through</i> , restaurant de menjar ràpid sense restaurant.....	135
57. Recàrrega gratuïta de begudes en restaurants.....	136
Serveis en edificis d'oficines	139
58. Servei d'autorentat a l'interior d'edificis d'oficines.....	141
59. Funda de plàstic per a paraigües en edificis d'oficines.....	142
60. Enllustrador de sabates en edificis d'oficines.....	143
61. Servei de llar d'infants en edificis d'oficines.....	145
62. Servei de menjar a la porta per a empleats d'oficines.....	147
Sistemes de pagament	149
63. Ajornament de pagament per la compra de bitllets d'avió.....	151
Supermercats i centres comercials	153
64. Empleat embossador a línies de caixa.....	155
65. <i>Autocheck-in</i> en supermercats.....	156
66. Desinfectant de mans a la sortida o entrada de supermercats i restaurants..	158
67. Servei de transport per a persones amb necessitats especials en centres comercials.....	159
68. Centres comercials i botigues oberts els diumenges.....	161
69. Publicitat en prestatgeries dels supermercats.....	163
70. <i>Cash-back</i> als supermercats.....	165
71. Servei d'aparcador de cotxes en supermercats i centres comercials.....	167
72. Convertidors de monedes a bitllets en supermercats i centres comercials...	168
Telefonia mòbil	171
73. Assegurança per a telèfons mòbils.....	173
74. <i>Walkie-talkie</i> per a comunicació entre família o amics.....	174
Televisió	177
75. Canal de televisió de motor.....	179
76. Canal de televisió militar.....	180
77. Canal de televisió del temps.....	182

Món rural	185
78. Botiga de fruita i verdura al camp amb servei de batuts, música en directe i taules per assure's i descansar	187
Transport	189
79. Transport privat de nens al col·legi	191
80. Compartir <i>jets</i> privats	193
81. Patrocinar autopistes o carreteres.....	195
82. Transport urbà elevat no tripulat.....	196
83. Servei d'entrega de vehicles comprats a la porta de casa	198
84. Carrils sense peatge per a vehicles amb més d'un ocupant	199
85. Pàgina <i>web</i> de preus de benzineres	201
86. Teletac d'un sol ús en venda a supermercats.....	203
87. Senyalització de cartells d'autopistes amb lletres lluminoses	205
88. Cotxe amb localitzador de rescat automàtic	207
89. Barra guia per a l'estacionament de cotxes en pàrquings.....	209
90. Autobusos amb suport extern per transportar bicicletes	211
Turisme i entreteniment	213
91. Excursions costaneres en hidroavió ultralleuger.....	215
92. Mapa de cases de famosos.....	217
93. Turisme de guerra	218
94. Sofà de massatge en centres comercials o aeroports	220
95. Paret d'escalada artificial en centres comercials	221
96. Establiments consigna	222
Món laboral	225
97. Protestes laborals realitzades per persones externes contractades	227
98. Ús de xanques per a la reparació de sostres	230
Serveis públics al ciutadà	231
99. Renovació del document d'identitat per Internet.....	233
Construcció	235
100. Grua aèria.....	237



INTRODUCCIÓ

La idea d'escriure aquest llibre va sorgir durant el període en el qual, per motius professionals, vaig tenir l'oportunitat de viure als Estats Units d'Amèrica.

Durant aquest període es van unir, d'una banda, jo mateix, un emprenedor nat, una persona sempre atenta a detectar noves oportunitats o idees de negoci, i, de l'altra, el país del "somni americà", el país dels inventors i de les oportunitats, com es coneix els Estats Units.

L'experiència de viure als Estats Units proporciona a qualsevol europeu amb cert perfil emprenedor com el meu una sèrie de noves sensacions visuals que no tan sols es limiten als gratacels, ciutats àmplies i grans cotxes, sinó també a grans diferències pel que fa a la manera de viure i d'organitzar-se entre Europa i els Estats Units.

L'observació d'aquestes diferències i novetats va fer que durant un temps dedicés part de les nits a anotar en una llista les idees de negoci que anava descobrint als Estats Units i que no havia vist abans a Europa.

Paral·lelament a anar anotant aquestes idees, m'anava plantejant com era possible que ningú aplicés aquestes idees de negoci a Espanya o Europa de manera massiva, entenent que als Estats Units són idees de negoci que funcionen i que a Espanya serien perfectament viables.

A poc a poc em vaig adonar que la llista d'idees anava creixent i vaig començar a plantejar-me la possibilitat d'escriure aquest llibre, amb l'objectiu de donar a conèixer negocis o idees de negoci que s'apliquen als Estats Units i que podrien tenir èxit a l'altre costat de l'Atlàntic, i de ser una font bàsica d'informació per a emprenedors que es plantegin l'expansió dels seus negocis.



En qualsevol cas, el contingut d'aquest llibre pretén motivar la reflexió al lector sobre el fet que, si bé en algunes ocasions es pot arribar a pensar que tot està gairebé inventat o que no poden existir més novetats en un camp concret, és probable que en algun altre lloc del planeta aquestes innovacions ja s'estiguin aplicant comercialment.

Les 100 idees que plantejo en aquest llibre han estat meticulosament seleccionades i estan classificades per temes en els següents 25 capítols:

1. Aeroports
2. Animals domèstics
3. Banca
4. Curses populars
5. Benzineres
6. Gestió de la qualitat
7. Llar
8. Hospitals i metges
9. Hotels
10. Església
11. Nàutica d'entreteniment
12. Publicacions i revistes
13. Publicitat i màrqueting
14. Restaurants
15. Serveis en edificis d'oficines
16. Sistemes de pagament
17. Supermercats i centres comercials
18. Telefonia mòbil
19. Televisió
20. Món rural
21. Transport
22. Turisme i entreteniment
23. Món laboral
24. Serveis públics al ciutadà
25. Construcció

En un món globalitzat com l'actual, les diferències entre les necessitats dels consumidors a una banda i l'altra de l'Atlàntic són cada vegada més petites, per la qual cosa qualsevol producte o servei amb



èxit als Estats Units podria també triomfar a Europa, així com qualsevol producte europeu també ho pot fer als Estats Units, sempre que, òbviament, el producte satisfaci una necessitat dels consumidors.

Si bé és cert que moltes novetats americanes han estat ja implementades a Europa, encara són moltes les idees de negoci que podrien ser implantades de manera massiva amb èxit al Vell Continent. Tot això ha de ser vist com un motiu d'orgull i com una mostra del caràcter innovador nord-americà.

Les idees que he recollit en aquest llibre sorgeixen de la meva pròpia observació al llarg de la meva estada als estats americans de Califòrnia, Nevada, Colúmbia, Florida, Illinois, Massachusetts, Nova York, Carolina del Nord, Pennsilvània, Texas, Washington i Virgínia.

No he vist cap d'aquestes idees implantades anteriorment de manera massiva ni a Espanya, país on visc de manera habitual, ni tampoc a Alemanya, Andorra, Àustria, Bèlgica, Dinamarca, Eslovàquia, França, Holanda, Hongria, Itàlia, Portugal, Regne Unit, Suècia o Suïssa.

Totes aquestes idees de negoci han estat detallades amb el màxim rigor amb la finalitat de poder fer entendre al lector l'esperit de la idea de negoci. Per raons òbvies, no he detallat el nom dels negocis o empreses que operen aquestes novetats als Estats Units, tan sols la idea.





01 / 100

MÚSICA DE PIANO A L'AEROPORT

La idea amb què inicio aquest llibre em va meravellar en un aeroport per la seva senzillesa i pel seu valor afegit.

Consisteix a disposar d'un pianista tocant un piano de cua enmig de zones de la terminal en les quals hi ha un elevat trànsit o aglomeració de persones: àrees on conflueixen un gran nombre de portes d'embarcament, o espais destinats a restaurants o botigues, per exemple.

L'horari de la música en directe del pianista depèn de les hores i dels dies de màxim trànsit a l'aeroport.

La sensació que produeix a un passatger d'avió el fet d'escoltar música en viu realment contribueix que se senti en un ambient més confortable i natural i, sobretot, diferent.

La idea de negoci en si és que una empresa aconseguixi un contracte o acord amb l'aeroport per a poder posar allí el seu piano i el pianista durant els horaris establerts.

Per a l'aeroport suposa millorar la qualitat de l'ambient i la seva imatge, pel fet que la música en directe de piano s'associa habitualment a alt nivell i a exclusivitat.

Aquesta mateixa idea pot ser aplicada a altres instal·lacions, com estacions de tren d'alta velocitat o terminals de creuer, per a millorar la qualitat de l'ambient i convertir-lo en elitista.

La implantació d'aquesta idea podria suposar la contractació de músics professionals o facilitar la integració laboral d'estudiants de música.



02 / 100

SERVEI D'APARCADOR DE COTXES EN AEROPORTS I HOSPITALS

La idea del *valet parking* en aeroports i hospitals consisteix a situar un servei d'aparcador de cotxes a les entrades d'hospitals o clíniques i al davant de les zones de sortides o arribades dels aeroports. Amb això, els aparcadors de cotxes s'encarreguen d'aparcar el vehicle sense necessitat d'haver de buscar plaça d'aparcament, i el cotxe s'entrega al client a la sortida en el mateix lloc de l'hospital o aeroport en què l'ha deixat.

Expliquem, primer, la idea relativa a hospitals o clíniques. Amb aquest servei, aquelles persones que tinguin la pressa lògica per arribar a les emergències d'un hospital no s'han de preocupar de perdre temps buscant una plaça d'aparcament ni d'haver de passejar llargues distàncies des de l'aparcament a l'entrada d'emergències. D'aquesta manera, el servei de *valet parking* permet deixar el cotxe just davant de l'entrada de l'hospital, donar la clau al personal i que t'aparquin el vehicle a les zones designades especialment per al servei de *valet* a l'aparcament de l'edifici. Els empleats del *valet parking* van a recollir el cotxe quan el client surt de l'hospital i l'hi entreguen de nou a la mateixa entrada on l'ha deixat inicialment. El preu per aquest servei se situa al voltant de 15 dòlars i està subjecte, lògicament, a la disponibilitat de places d'aparcament per part del *valet parking*.

Amb relació als aeroports, el servei és bàsicament el mateix que als hospitals o clíniques, i podria donar servei a persones que arriben amb pressa per esperar un passatger, a passatgers que han d'agafar el seu vol i arriben tard a l'aeroport, a persones que no poden caminar llargues distàncies fins a l'aparcament, etc. Aquesta idea, per tant, serveix tant per a la zona d'arribades com per a la de sortides, ja que



en ambdós casos podria haver-hi persones que requerissin aquest servei.

El preu que se sol pagar pel servei a l'aeroport és similar al de les tarifes generals de l'aparcament ordinari de l'aeroport, més un recàrrec addicional pel servei de *valet*.

La principal característica d'aquest servei és la comoditat i la rapidesa, ja que es deixa el vehicle davant de la mateixa porta on es fa la facturació i es recull el cotxe just a l'exterior de la zona d'arribades.

També cal considerar que els empleats del *valet parking* acostumen a rebre propines addicionals pel servei que presten.





12 / 100

PASSEJADORS DE GOSSOS

En idees anteriors ja he mencionat la passió dels americans pels gossos, una passió que fa que realment un gos als Estats Units sigui un més de la família, i se'l pot arribar a vestir com a una persona, se li poden celebrar casaments, se li celebren els aniversaris, i se'l passeja amb carretó com si fos un nadó.

Així, doncs, tenint en compte aquest paper principal dels gossos a les famílies americanes, és natural que a aquests animals se'ls tracti com reis en totes les ocasions.

En canvi, una de les ocasions en què un propietari podria desatendre el seu gos és a l'hora de treure'l a passejar, ja que les presses del món actual, especialment en els dies laborables, o les vacances poden fer que no es disposi del temps necessari per a fer-ho.

És precisament amb l'objectiu d'assegurar-se que el gos es treu a passejar cada dia que als Estats Units és popular la figura del passejador de gossos, que compon la idea que explico a continuació.

El passejador de gossos té la missió, com indica clarament el seu nom, de treure a passejar gossos.

En zones residencials, és normal que nens o adolescents s'ofereixin per passejar gossos al preu d'aproximadament 10 dòlars per passeig. Així, es poden veure anuncis a Internet, en estacions d'autobusos, centres comunitaris, o fins i tot als pals d'electricitat del carrer, de persones que s'anuncien per passejar gossos.

A la pràctica, el més comú és que aquelles persones que busquin un passejador de gossos optin per l'ajuda d'algun noi o noia conegut d'entre el veïnat, que conegui el seu gos, ja que aquest servei implica que el passejador tingui claus per accedir a casa i, per tant, millor si aquesta persona és de confiança i coneguda.





Ivan López i Llauradó

El servei de passeig de gos pot durar fins a una hora i s'adapta a l'horari que indiqui el propietari de l'animal, ja sigui matí, tarda o nit.

Al cap i a la fi, aquest servei és, doncs, una espècie de servei de cangur per a gossos.

