

Del PESTEL al CANVAS Mecadona: laboratori digital de models de negoci

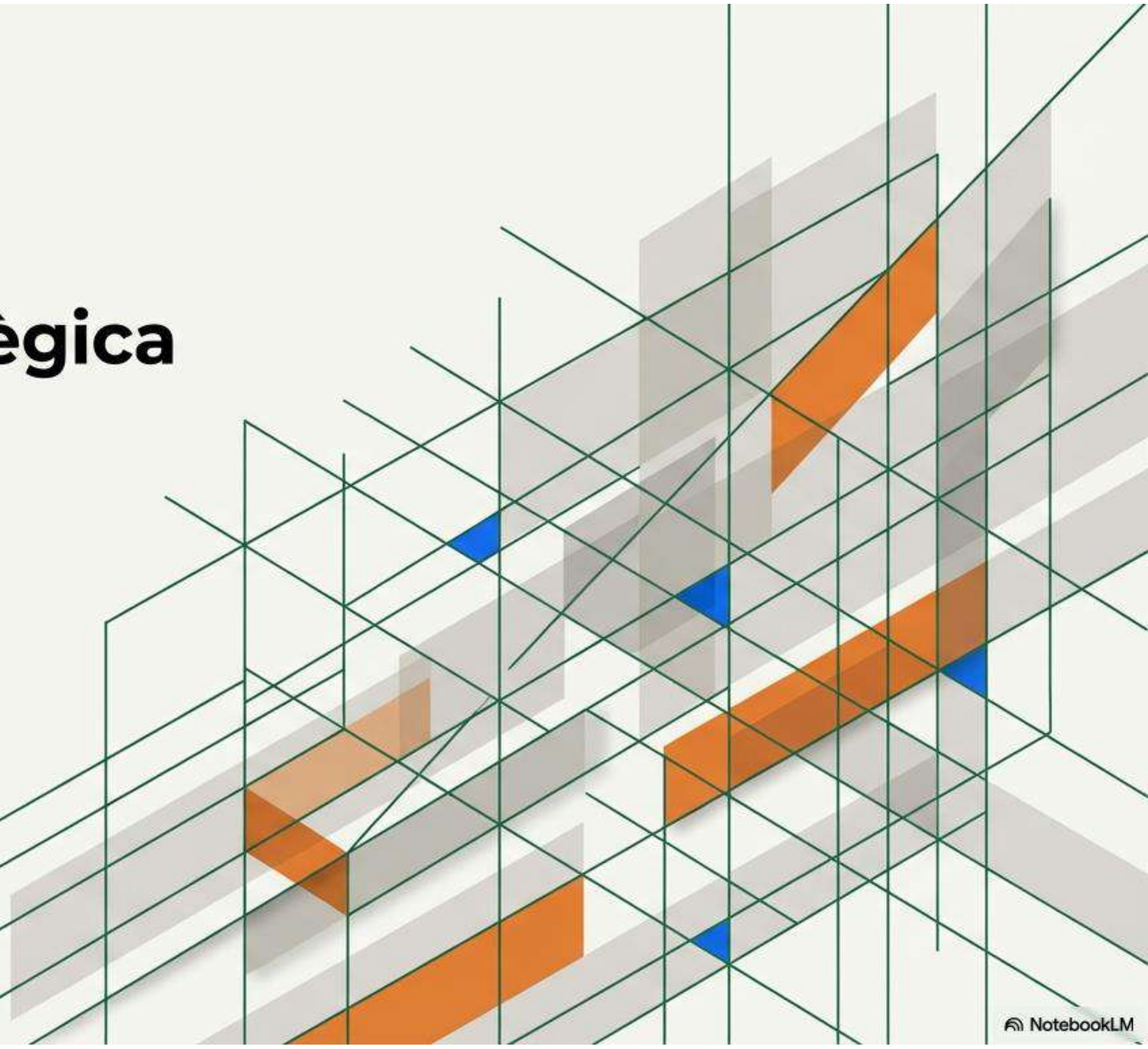


Autors/autores: (Confidencialitat)

**Professora: Eva Ferrer Pons
Institut Escola Feixes**

L'Evolució Estratègica de Mercadona

D'un model físic tradicional
a l'optimització omnicanal
i sostenible.



El punt de partida operatiu i els seus punts cecs

Proposta de Valor

Compra completa
qualitat-preu

Producte fresc

Marca pròpia
(Hacendado,
Deliplus, Bosque
Verde)

Canals

Principalment
botigues físiques

Online segmentat
per zones

Recursos / Activitats

Blocs logístics

Sistemes d'eficiència
operativa

Desenvolupament
de marca pròpia



[PRESSIÓ COMPETITIVA]

Models discount agressius
i e-commerce emergent.

[CONTEXT ECONÒMIC]

Alta inflació.

[NOVA REGULACIÓ]

Sostenibilitat d'envasos i
eficiència energètica.

La fricció macroeconòmica i el nou consumidor



Economia i Política

[INFLACIÓ ALIMENTÀRIA]

El client busca estalvi; augmenta la sensibilitat al preu i la demanda de marca blanca.

[COSTOS OPERATIUS]

L'increment dels costos energètics i matèries primeres colpeja els marges logístics i de fred.



Societat i Tecnologia

[CANVI D'HÀBITS]

Auge de la conveniència; creix la demanda de menjar preparat i productes saludables.

[DIGITALITZACIÓ]

Necessitat crítica d'integració omnicanal i analítica de demanda per optimitzar estocs.



Ecologia i Legislació

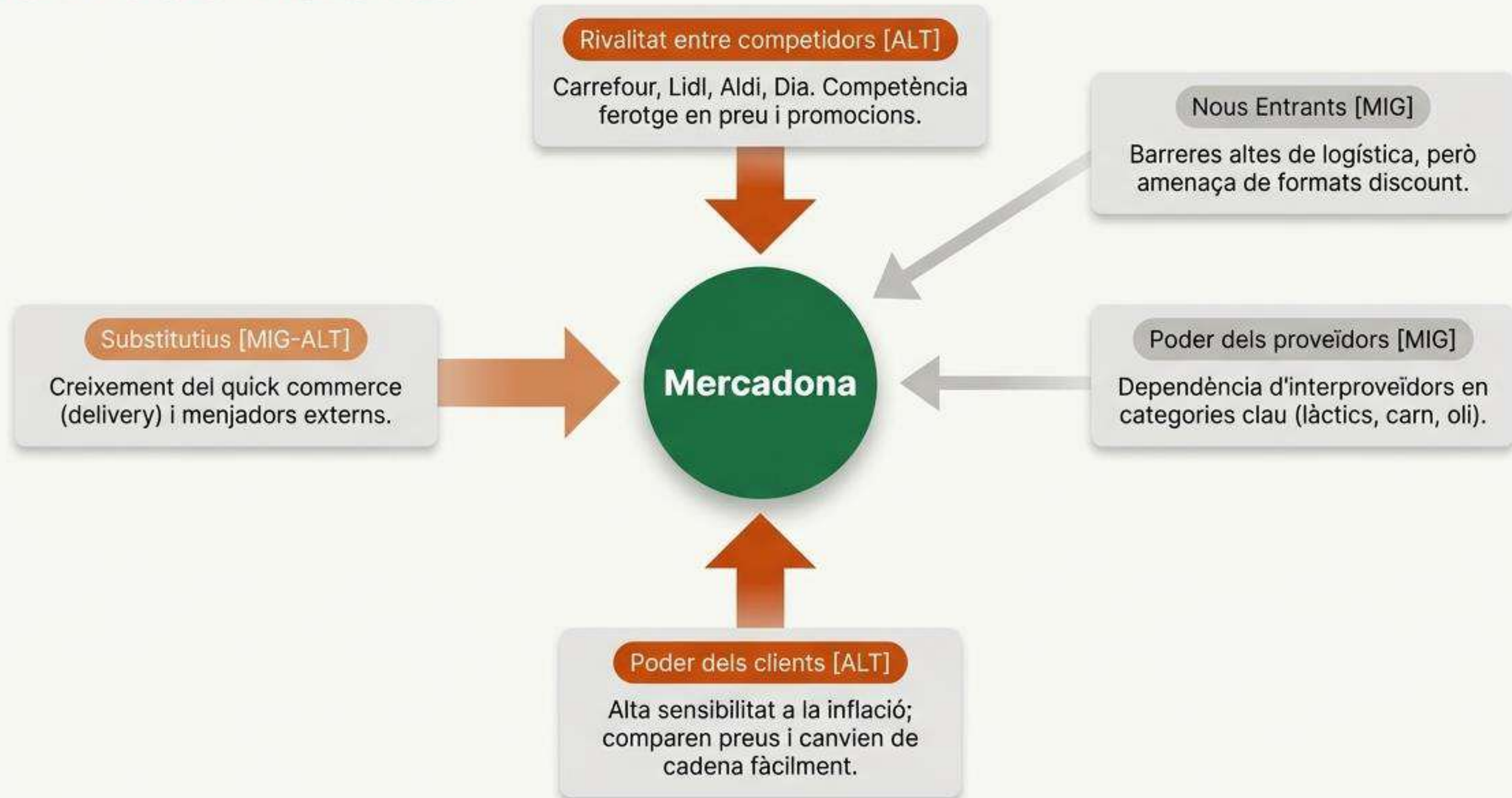
[REGULACIÓ]

Controls estrictes de seguretat alimentària, normativa d'envasos i legislació laboral.

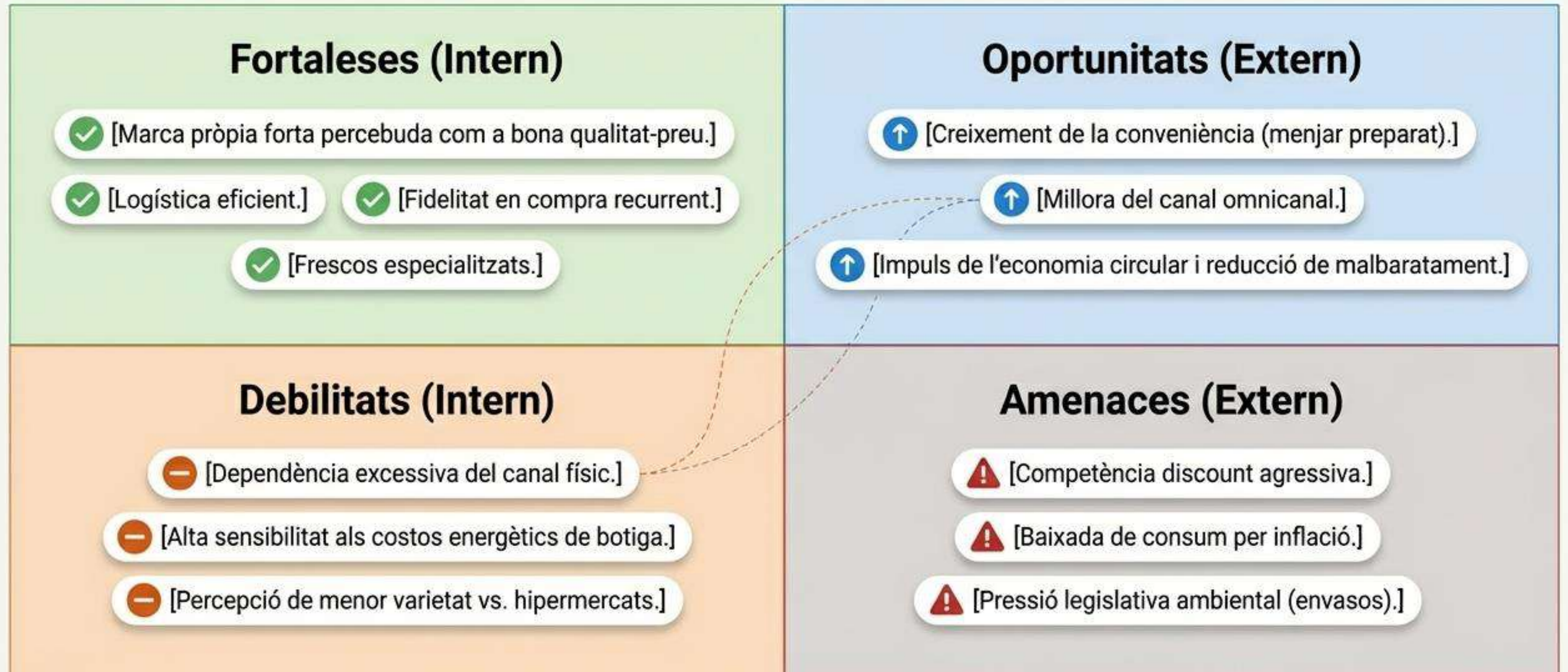
[CIRCULARITAT]

Exigència social i legal per reduir el malbaratament alimentari i les emissions de transport.

Un camp de batalla marcat pel preu i els nous hàbits



Creuant fortaleses internes amb urgències externes



Els tres eixos innegociables per a la transformació



Conveniència (L'Ofensiva)

- Reforçar el concepte "Listo para comer".
- Resposta directa als nous hàbits socials i substitutius de delivery.



Omnicanalitat (L'Escut)

- Transformar la botiga en un hub integrat amb el servei online.
- Competir directament amb l'e-commerce i el quick commerce.



Sostenibilitat Operativa (El Fonament)

- Integrar decisions radicals d'eficiència energètica, reducció de malbaratament i optimització d'envasos.
- Resposta ineludible a la pressió legal i ecològica.

Buidar la motxilla operativa: Eliminar i Reduir

[ELIMINAR]

Duplicacions de productes de baixa rotació

Simplifica l'assortiment i redueix estoc

Impacte:
Estructura de costos
+ Activitats clau

Processos manuals repetitius

Automatització per alliberar temps cap al servei al client

Impacte:
Activitats clau

[REDUIR]

Consum energètic a botigues

Implementació d'equips eficients i manteniment predictiu per combatre la inflació energètica

Impacte:
Estructura de costos
+ Recursos

Temps d'espera en caixes

Reorganització de fluxos i self-checkout

Impacte: Relació amb clients

Construir el creixement futur: Incrementar i Crear

[INCREMENTAR]

+ Capacitat Omnicanal:
Servei online més ràpid i fiable

Impacte: Canals + Activitats

+ Gestió anti-malbaratament:
Descomptes, donacions i optimització guiada per dades

Impacte: Activitats + Costos

+ Assortiment saludable:
Major transparència nutricional

Impacte: Proposta de valor

[CREAR]

+ Models de compra híbrids:
Click&collect i recollida ràpida

Impacte: Canals

+ Serveis digitals: Llistes intel·ligents i planificació de compra

Impacte: Relació amb clients

+ Etiquetatge ampliat:
Traçabilitat d'origen i sostenibilitat visible

Impacte: Proposta de valor

La nova Proposta de Valor i Segmentació de Clients

Proposta de Valor

Δ NOU 'Listo para comer' (palanca de conveniència)

Δ NOU Compromís operatiu (menys malbaratament, millor energia)

Compra completa de qualitat-preu amb marca pròpia forta.

Segments

Famílies recurrents

Δ NOU Clientela omnicanal

Δ NOU Persones que valoren conveniència (preparats)

Canals

Botiga física optimitzada

Δ NOU App/Web integrada amb opcions de recollida/livurament

Relació

Confiança i servei ràpid

Δ NOU Eines digitals de llista/compra

El motor intern per sostenir el nou model

Activitats Clau

Gestió d'assortiment

Δ NOU Logística guiada per dades i automatització

Δ NOU Gestió anti-malbaratament i compliment normatiu

Δ NOU Desenvolupament omnicanal

Recursos Clau

Xarxa de botigues

Δ NOU Tecnologia de gestió d'estocs avançada

Socis Clau

Interproveïdors

Δ NOU Partners tecnològics i logístics

Δ NOU Entitats de recuperació d'aliments

Estructura de Costos

Compra i personal

Δ NOU Tecnologia canal online

Δ NOU Compliment legal (seguretat, etiquetatge)

Un model blindat contra la inestabilitat futura

El Punt de Partida (Model Físic Tradicional)

- Dependent del tràfic físic a botiga.
- Reactiu davant la pressió energètica i legislativa.
- Vulnerable als hàbits de conveniència (delivery/quick commerce).



El Model del Futur (Omnicanal i Sostenible)

Experiència sense friccions:

Integració total botiga-online i click&collect.

Sostenibilitat com a actiu:

Eficiència energètica i control estricte del malbaratament integrats a l'estructura de costos.

Conveniència blindada:

'Listo para comer' com a dic de contenció contra els nous competidors operant des de la base d'una marca pròpia imbatible en qualitat-preu.