

*A túa innovación marca o camiño*

Programa de  
**IMPULSO**  
**Á INNOVACIÓN**  
nas pemes

# **INNOVAR EN TODO O CICLO DE VIDA DO PRODUTO OU SERVIZO**



XUNTA  
DE GALICIA

# As oportunidades están en todas as etapas do proceso

Cando pensan en innovar, as empresas tienden a centrarse no momento no que o seu produto ou servizo é escollido e utilizado. En cambio, é importante considerar tamén as outras fases do ciclo de vida dos produtos e servizos porque nelas poden atoparse oportunidades de innovación de gran valor.



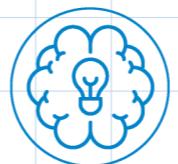
Exemplo: a multinacional de mobles e artigos de fogar IKEA conta cun servizo de recuperación e revenda de produtos usados, co que os clientes que consideran obsoleto un móbel adquirido poden entregalo a cambio dun vale para unha compra posterior.



Exemplo: a división aeronáutica de Rolls-Royce desenvolveu o servizo TotalCare, co que supervisa en tempo real as variables de funcionamento das turbinas dos avións e se ocupa de mantelas para que operen en todo momento coa máxima eficiencia.

## Como se fai?

Analiza co mesmo nivel de atención todas as fases polas que transitan os produtos ou servizos da túa empresa:



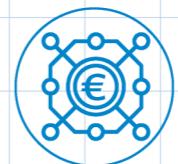
### Fase conceptual

Innovar nesta fase supón comprender a fondo as necesidades do mercado para desenvolver produtos e servizos más adaptados ás necesidades e valores dos clientes e clientas.



### Fase produtiva

Trátase de buscar a optimización dos procesos produtivos para reducir os custos de producción; os consumos de enerxía, auga e materias primas; e a pegada ambiental.



### Fase comercial

Esta fase supón oportunidades relativas ao modelo de negocio e á estratexia de comercialización.



### Fase de uso e mantenemento

Desenvolver novos servizos de atención posventa, concibir propostas de valor complementarias ou idear modelos de uso alternativos.



### Fase de obsolescencia

Innovar pensando no fin do ciclo de vida pode supoñer transformacións en materia de economía circular e reciclaxe de produtos e materiais, así como novos modelos de negocio baseados no que queda do produto ou servizo unha vez que está obsoleto.

Seleccióna as oportunidades de mellora que poidan supoñer un maior beneficio para a túa empresa, os teus clientes, o teu ecosistema de provedores e colaboradores e o medio ambiente.

## Cales son os beneficios?



Amplíanse as oportunidades de xerar valor, a través de cambios e melloras derivadas dunha comprensión máis exhaustiva da proposta de valor.



Mellórase o rendemento dos produtos e servizos, xa que se poden explotar comercialmente todas as etapas da experiencia de usuario.



Afóndase no coñecemento non só de clientes e usuarios, senón tamén do resto de partes implicadas en cada unha das fases do ciclo de vida do producto ou servizo, como provedores e partners, o que aumenta as oportunidades de colaboración.

# ELAS, EMPRESAS GRANDES E PEQUENAS, XA O PUXERON EN PRÁCTICA



## HONEXT

Esta empresa barcelonesa é un referente da economía circular grazas ás súas tecnoloxías capaces de producir taboleiros para a construcción a partir de restos de fibras de celulosa procedentes da industria papeleira. Á súa vez, os taboleiros que fabrica son reciclables.



## CORTIZO

A multinacional galega de sistemas de aluminio e PVC innova en todos os seus procesos para adoptar un modelo integral de circularidade. Conta cunha rede con máis de 2.400 puntos de recollida de aluminio usado distribuídos por toda Europa. A empresa recicla estes materiais cun mínimo consumo enerxético.



## LAMINADOS VILLAPOL

A empresa de carpintería de Trabada estendeu o seu esforzo innovador ao primeiro tramo da cadea de valor da madeira: o coidado, limpeza e replantación dos bosques e explotacións forestais das que obtén a súa materia prima. Deste xeito, contribúe a compensar o seu impacto medioambiental.

## AIRAS MONIZ

Esta produtora de queixos de Chantada distínguese por ampliar o foco da súa acción innovadora a aspectos como o benestar animal e o coidado ambiental. A incorporación de razas de vacún de gandería extensiva permitiulle, ademais de ser más sostibles, acceder a mercados *gourmet*.

## GALLEGA DE PATATAS

A estratexia desta produtora de patacas de Sandiás distínguese da competencia por priorizar a calidade sobre o prezo. Co fin de ofrecer valor engadido, ten acordos con provedores e vendedores, supervisa os cultivos, realiza a colleita a man e pon especial coidado no empaquetado e o transporte.



Accede a todos os cadernos para saber más sobre innovación.



Coñece as historias de éxito de innovación protagonizadas por pemes galegas.

Contacta con nós para poñer en marcha a túa innovación.

Programa de impulso á innovación nas pemes

Axencia Galega de Innovación

981 957 008

[servizos.gain@xunta.gal](mailto:servizos.gain@xunta.gal)

Rúa Airas Nunes s/n

15702 – Santiago de Compostela



<http://gain.xunta.gal>



XUNTA  
DE GALICIA