

"El Mercado del Hogar Digital en España - una experiencia única en Europa".



Stefan Junestrand - Dr. Arquitecto - Responsable Portal CASADOMO.com

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

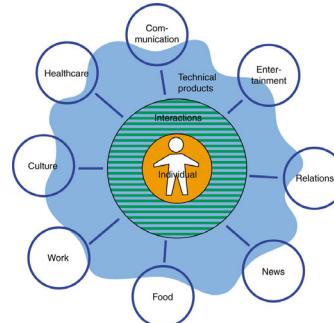
1

INDICE

- Conceptos Básicos
- Actores y Modelos de Negocio
- Conclusiones

Conceptos Básicos: Domótica y Servicios del Hogar Digital

"El Hogar Digital es aquél que a través de equipos y sistemas, y la integración tecnológica entre ellos, ofrece a sus habitantes funciones y servicios que facilitan la gestión y el mantenimiento del hogar, aumentan la seguridad; incrementan el confort; mejoran las telecomunicaciones; ahorran energía, costes y tiempo, y ofrecen nuevas formas de entretenimiento, ocio y otros servicios dentro del mismo y su entorno."



14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

3

Mercado Inmobiliario Español vs. Europa

ESPAÑA
Mercado Inmobiliario:
<ul style="list-style-type: none"> • 800.000 Viviendas • Grandes PAUs • Venta "Sobre Plano"
<ul style="list-style-type: none"> • Importante Desarrollo Normativo <ul style="list-style-type: none"> - ICT, Código Técnico Edificación, Seguridad, Operadores Telecom
<ul style="list-style-type: none"> • Gran Mayoría Viviendas en Propiedad



EUROPA
Mercado Inmobiliario:
<ul style="list-style-type: none"> • Muy Pocas Nuevas Viviendas • Promociones Aisladas • Venta Viviendas Construidas
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo Normativo <ul style="list-style-type: none"> - Menos Normativa
<ul style="list-style-type: none"> • Gran Parte Viviendas en Alquiler

Fuentes: www.ine.es, www.mfom.es, www.cmt.es, www.instat.com, www.afme.es etc.)

14 Marzo 2006

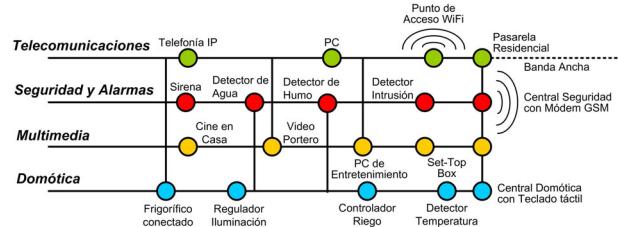
STEFAN JUNESTRAND

4

Productos y Servicios para el Hogar Digital



MODELO CONCEPTUAL DE LA INTEGRACION DE SISTEMAS DEL HOGAR DIGITAL

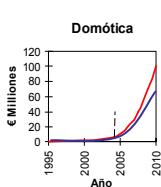


14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

5

Sectores, Mercado y Potencial

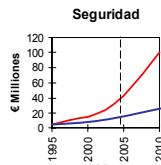


Situación Actual:

- Principalmente HW
- Gama Alta (Int. Sist.)
- Gama Media / Baja (Const.)

Futuro:

- Todas Viviendas
- Electrodomésticos
- Nuevos servicios (Integración y Mant.)

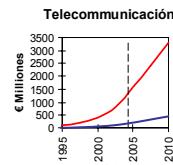


Situación Actual:

- Principalmente "Servicios" para usuarios individuales.

Futuro:

- Fuerte Desarrollo Nuevas Viviendas.
- Agrupar con otros servicios (proveedor muy preparado).

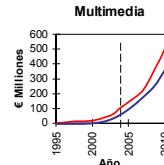


Situación Actual:

- Comunicación
- Conectividad
- Contenidos TV

Futuro:

- Nuevos servicios IP (VoIP, VoD, IPTV)



Situación Actual:

- Principalmente Equipamiento

Futuro:

- Equipamiento Conectado
- Nuevos servicios / contenidos

= HW y Equipoamiento = Total (Incl. Servicios) Fuentes: www.ine.es, www.mfom.es, www.cmt.es, www.instat.com, www.afme.es etc.)

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

6

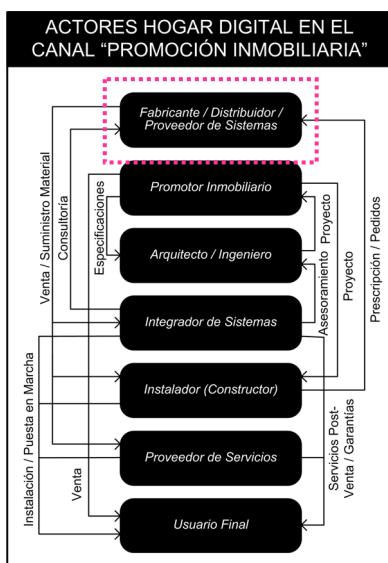
INDICE

- Conceptos Básicos
- **Actores y Modelos de Negocio**
- Conclusiones

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

7



FABRICANTES

Actividad:

- Diseñar Productos & Servicios
- Fabricar

Possibilidades:

- Utilizar red existente de comercialización
- Propietario de la "Marca"

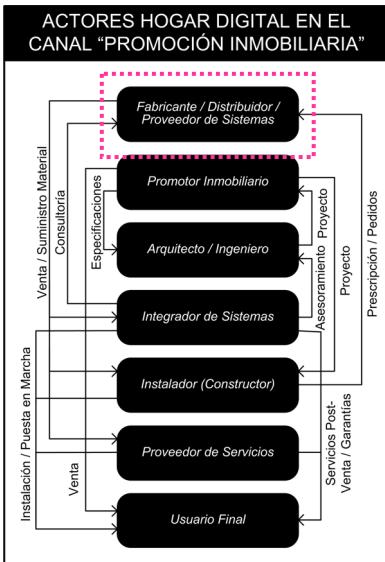
Problemas:

- Grandes Inversiones
- Alcanzar volúmenes críticos
- Falta de Estándar
- Crear red de comercialización (nuevos fabricantes)
- Modelo de negocio Hogar Digital en conflicto con la red existente

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

8



PROVEDORES DE SISTEMAS

Actividad:

- Desarrollar Sistemas (HW + SW) para ser utilizados por los proveedores de servicios

Posibilidades:

- Utilizar la misma infraestructura tecnológica para todos los clientes
- Alcanzar un gran número de usuarios

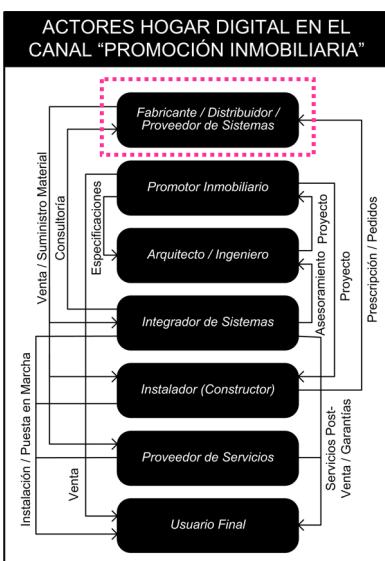
Problemas:

- No "dueño" del cliente final
- Grandes Inversiones
- Pocos clientes -> Vulnerable

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

9



DISTRIBUIDORES

Actividad:

- Buscar productos para distribución
- Distribuir Productos
- (Importar?)

Posibilidades:

- Alcanzar grandes volúmenes ("Mover Cajas")
- Comienzo Comercialización Inmediato
- Inversión Reducida

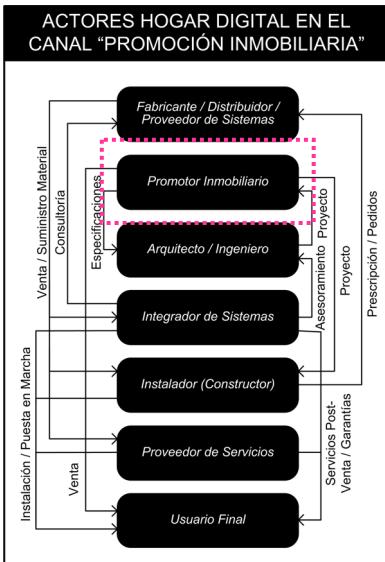
Problemas:

- Captar y mantener clientes (puntos de venta, instaladores, etc.)
- Adaptar / Traducir / Homologar (Importar)
- Costes de Stock
- Soporte Técnico, Garantías, etc.

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

10



PROMOTORES INMOBILIARIOS

Actividad:

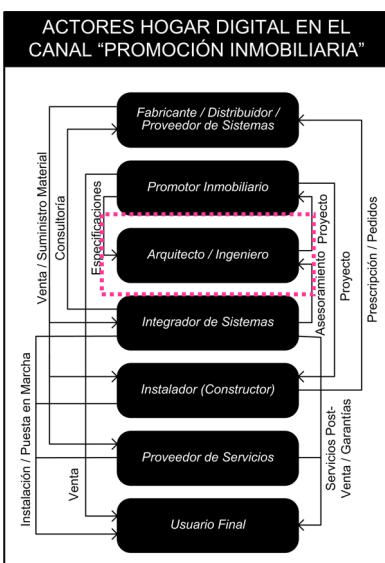
- Promover Venta de Viviendas

Posibilidades:

- Facilitar la comercialización:
 - Diferenciarse de la competencia
 - Vender más rápido
- Nuevas posibilidades de Negocio
 - Ingresos Adicionales
 - Mantener relación comercial con el cliente

Problemas:

- Depende de los Instaladores / Integradores / Proveedores de Servicio
- Falta de Estándar



ARQUITECTOS / INGENIEROS

Actividad:

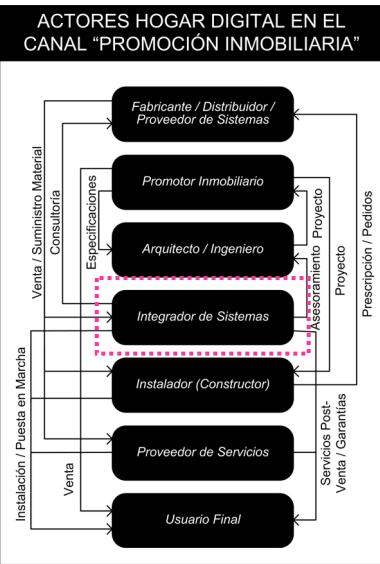
- Desarrollar / Diseñar los proyectos (A+I)
- Seguimiento en obra (A+I)

Posibilidades:

- Satisfacer necesidades específicas de los clientes (A)
- Realizar su diseño (A)
- Diferenciarse de la competencia (I)
- Ofrecer servicios adicionales (I)

Problemas:

- Falta de conocimiento (A)
- Falta de Estándares (A+I)



INTEGRADORES DE SISTEMAS

Actividad:

- Básico: Integra sistemas tecnológicos (proyecto & programación)
- Opcional: Ofrece soluciones llave en mano para usuarios finales, promotoras inmobiliarias, etc. (Diseño de Proyecto, Vende material, Instala / Supervisa Instalación, Programa, Mantiene.)

Posibilidades:

- Ganar dinero en todas las actividades
- Grandes márgenes
- Flexibilidad en la elección y uso de sistemas y proveedores

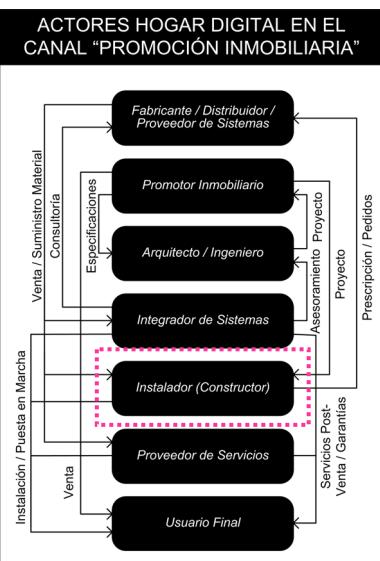
Problemas:

- Captación clientes
- Ningún producto propio
- Capacidad / Conocimiento para ofrecer toda la cadena de valor.

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

13



INSTALADORES

Actividades:

- Instala y mantiene sistemas

Posibilidades:

- Hacer crecer su negocio tradicional con:
 - Nuevos Productos
 - Nuevos Servicios

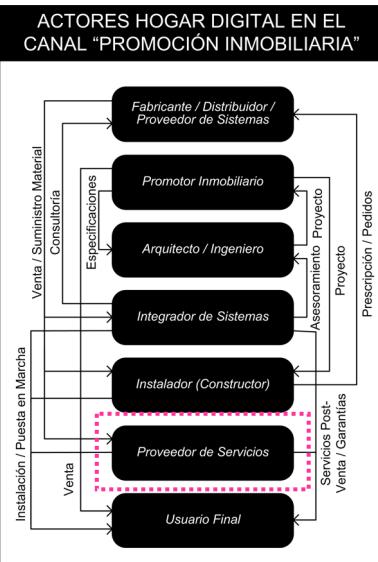
Problemas:

- Servicio 24/7
- Alcanzar volúmenes críticos (para mantener hay que llegar a grandes volúmenes)
- Falta de Estándar (gran número de sistemas)

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

14



PROVEEDORES DE SERVICIOS

Actividad:

- Ofrece servicios (€/mes)
- Vende equipamiento

Posibilidades:

- Llegar rápido a grandes volúmenes
- Gran capacidad de negociación con proveedores

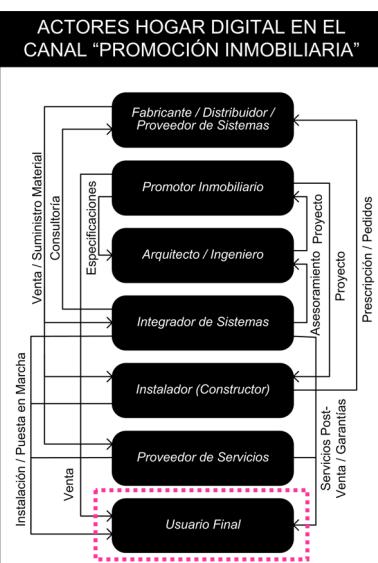
Problemas:

- No es dueño de la tecnología (sistemas & equipamiento)
- Falta de Estándar
- Mercado diversificado (diferentes tipologías de vivienda)

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

15



USUARIOS FINALES

Actividad:

- Comprar sistemas (Demanda)
- Utilizar sistemas

Posibilidades:

- Invertir en equipamiento adicional
- Comprar y suscribirse a servicios

Problemas:

- Falta de servicios y mantenimiento de equipamiento y sistemas
- Equipamiento fácilmente se hace obsoleto

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

16

INDICE

- Conceptos Básicos
- Actores y Modelos de Negocio
- Conclusiones

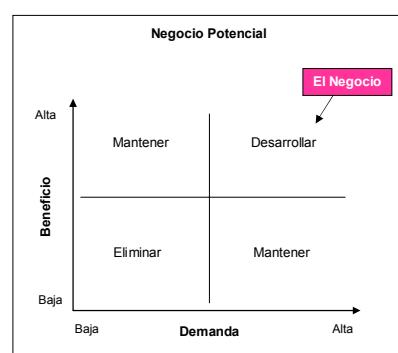
14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

17

¿DONDE ESTA EL NEGOCIO?

- El desarrollo del mercado del Hogar Digital no es un problema tecnológico sino una cuestión de Modelo de Negocio.
- España es actualmente un mercado único en Europa
- Fabricantes, Distribuidores, Integradores, Puntos de Venta, Proveedores de Servicios, Promotoras Inmobiliarias tienen distintos modelos de negocio y representan distintos papeles.
- Las aplicaciones del Hogar Digital abarcan varios sectores tradicionales como: Material Eléctrico, Electrodomésticos, Climatización, Seguridad, Telecomunicaciones, Audio/Vídeo, etc.
- Tenemos que aprender qué servicios demandan los Usuarios.
- ¡Tenemos que continuar innovando los Servicios Para el Hogar Digital!



14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

18



CASADOMO.com – el portal del Hogar Digital

Misión: "Promover el desarrollo del mercado del Hogar Digital con información, servicios y soluciones."

>6 años
>30.000 suscriptores
>5.000 visitas / día
>250.000 páginas vistas / mes.

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

19



Nota De Prensa 2006-03-09

El Salón Inmobiliario de Madrid colabora en los Premios CASADOMO 2006 patrocinados por Intel.

CASADOMO.com organiza por primera vez, en el marco del Salón Inmobiliario de Madrid, los "Premios CASADOMO 2006". El objetivo es premiar las mejores Proyectos, Productos y Servicios relacionados con el Hogar Digital. Se han establecido ocho categorías para los Premios CASADOMO:

- Mejor PC Entretenimiento
- Mejor Producto Domótica
- Mejor Producto Seguridad
- Mejor Producto Multimedia
- Mejor Producto Telecomunicaciones
- Mejor Vivienda Hogar Digital
- Mejor Promoción Inmobiliaria Hogar Digital

Un total de 33 empresas han sido nominadas en las diferentes categorías. La elección final se basará en una votación on-line, durante el mes de marzo 2006, a través del portal CASADOMO.com - www.casadomo.com/premios - por parte de los miembros de CASADOMO.com



La entrega de los premios se realizará a las 13:45 del dia 5 de Abril 2006 en el Hall Norte del Salón Inmobiliario de Madrid, recinto ferial de IFEMA. Estarán convocados al evento nominados e invitados y después de una presentación de los nominados en cada categoría, los ganadores recibirán un premio de manos de los representantes destacados de cada sector. Posteriormente se celebrará un coctel para todos los asistentes a los premios.

CASADOMO.com es un portal neutral e independiente con gran prestigio del sector del Hogar Digital y más de 30.000 suscriptores lo que garantiza una importante publicidad y reconocimiento de los premios y la promoción de los mismos dentro del sector del Hogar Digital.

Intel, el líder mundial en innovación de silicona, desarrollo tecnológico, productos e iniciativas para mejorar continuamente la forma de trabajo y de vida de las personas, patrocina los Premios CASADOMO 2006.

Más info:
www.casadomo.com/avisos.html
www.casadomo.com
www.intel.es

PREMIOS CASADOMO 2006

Premiar los mejores Proyectos, Productos y Servicios relacionados con el Hogar Digital. Se han establecido 8 categorías para los Premios CASADOMO:

- Mejor PC Entretenimiento
- Mejor Producto Domótica
- Mejor Producto Seguridad
- Mejor Producto Multimedia
- Mejor Producto Telecomunicaciones
- Mejor Vivienda Hogar Digital
- Mejor Promoción Inmobiliaria Hogar Digital

La entrega de los premios se realizará a las 13:45 del dia 5 de Abril 2006 en el Hall Norte del Salón Inmobiliario de Madrid, recinto ferial de IFEMA. Estarán convocados al evento nominados e invitados y después de una presentación de los nominados en cada categoría, los ganadores recibirán un premio de manos de los representantes destacados de cada sector. Posteriormente se celebrará un coctel para todos los asistentes a los premios.

14 Marzo 2006

STEFAN JUNESTRAND

20

INDICE

- Conceptos Básicos
- Actores y Modelos de Negocio
- Conclusiones
- FIN

GRACIAS...

stefan@casadomo.com