

FEINA EXTRA TEMA 11

La innovació en els models de negoci

Air fryer, un electrodomèstic innovador

Durant molts anys els fabricants de fregidores s'han esforçat per millorar el producte: mides industrials, familiars, individuals, comandaments mecànics, selecció digital de temperatura, etc.

En algun moment, algú va tenir la idea de fregir sense utilitzar el que fins aquell moment es considerava l'ingredient bàsic: l'oli. Així van néixer les fregidores d'aire, o sense oli.

Aquest nou electrodomèstic el va presentar per primera vegada la companyia alemanya Philips a la fira de tecnologia Internationale Funkausstellung (IFA) de Berlín del 2010. Es tractava d'un producte que se servia de la tecnologia Rapid Air, patentada el 2006 per TurboChef Technologies als Estats Units, que ja s'utilitzava en l'àmbit professional.

Des d'aquesta presentació, l'interès per aquest electrodomèstic ha crescut molt i hi ha diverses marques que comercialitzen les seves pròpies alternatives. Un èxit que es deu al fet que el resultat d'aquest fregit sense oli és bastant semblant a l'autèntic, però més saludable, ja que evita els problemes derivats de consumir aliments fregits.

El funcionament d'aquests aparells es basa en un forn de convecció elèctric. Es podria dir que és com un gratinador de forn al qual s'afegeix un ventilador potent. És a dir, permet combinar altes temperatures i aire.



Contesta (pots buscar informació extra quan no estigui al text):

- Les fregidores d'aire, quin tipus d'innovació són, des de tots els punts de vista que hem estudiat?
- Quina empresa les va llençar al mercat? Què venia abans? Creus que se la pot considerar una empresa "ambidextra"?
- Busca dades sobre quantes fregidores d'aire es venien a Espanya el 2010, i quantes se'n venen ara.
- Segueixen existint les fregidores d'oli? Quines marques són les líders d'aquest mercat? Aquestes marques serien Oceans vermells o blaus?
- Imagina que tens una marca de fregidores d'aire que comença ara, i que vols construir una matriu ERIC per diferenciar el més possible la teva proposta de valor. Construeix-la.