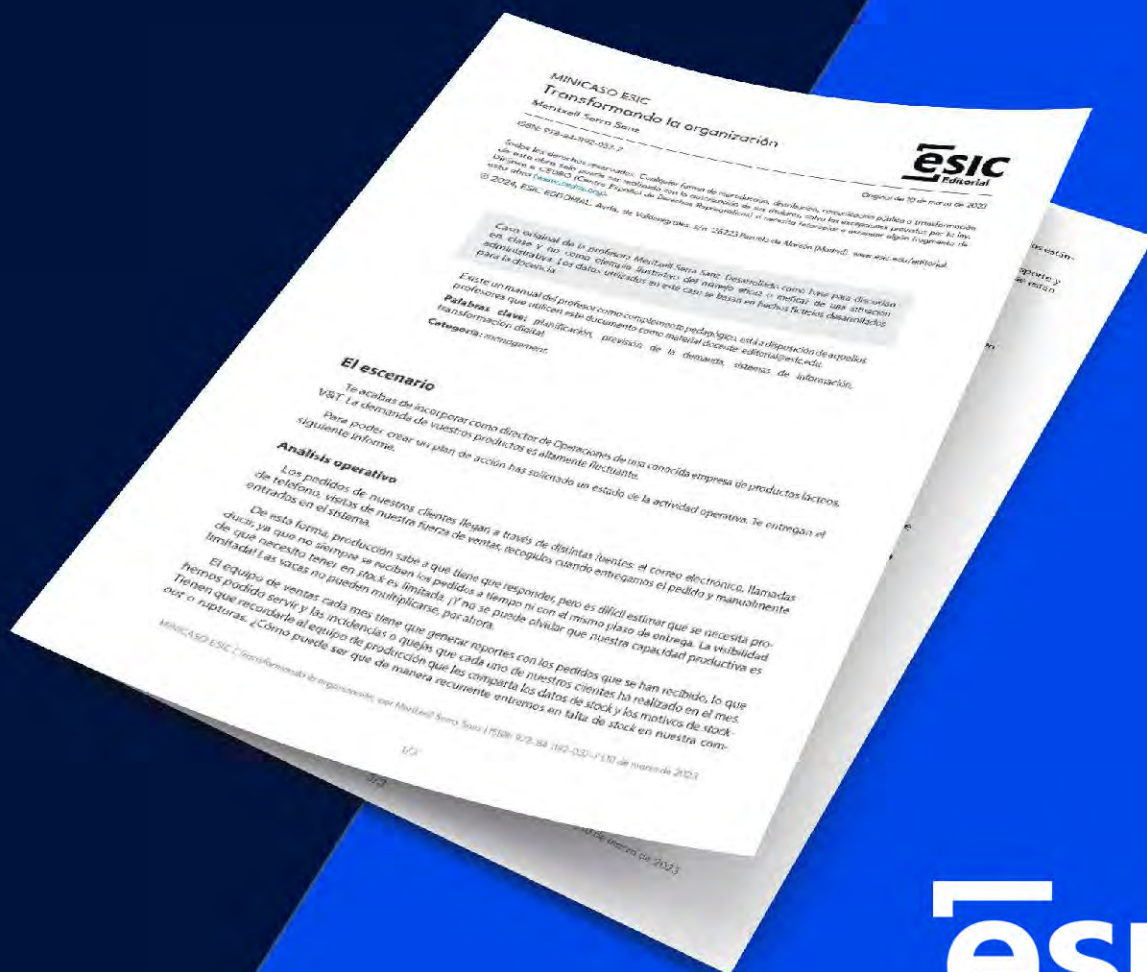


# MINICASO ESIC



ISBN: 978-84-1192-235-7

Original del 9 de diciembre de 2025

Todos los derechos reservados. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo las excepciones previstas por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra ([www.cedro.org](http://www.cedro.org)).

© 2025, ESIC EDITORIAL. Avda. de Valdenigrales, s/n. 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid). [www.esic.edu/editorial](http://www.esic.edu/editorial).

Caso original del profesor **Francisco Torreblanca Díaz**. Desarrollado como base para discusión en clase y no como ejemplo ilustrativo del manejo eficaz o ineficaz de una situación administrativa. Los datos utilizados en este caso se basan en hechos reales desarrollados para la docencia.

Existe un manual del profesor como complemento pedagógico, está a disposición de aquellos profesores que utilicen este documento como material docente: [editorial@esic.edu](mailto:editorial@esic.edu).

**Palabras clave:** marketing B2B, estrategia B2B, creatividad aplicada, pensamiento creativo, proceso creativo, innovación, generación de ideas, arquitectura, diseño, interiorismo, prescriptores.

**Categoría:** marketing B2B.

## El escenario

Asumes el rol de responsable de desarrollo de negocio de Singular Glass ([singularglass.es](http://singularglass.es)), empresa especializada en fabricación y montaje de soluciones en vidrio para proyectos singulares donde este material es el auténtico protagonista: fachadas estructurales, lucernarios, barandillas de escaleras de diseño, divisorias técnicas, vidrios conmutables y soluciones a medida para espacios *premium*, entre otros.

La dirección te traslada un objetivo claro: **acelerar el crecimiento B2B** a través de **relaciones de alto valor con prescriptores de prestigio** (arquitectos, diseñadores, interioristas, ingenierías) que puedan **especificar** Singular Glass en **hoteles, edificios emblemáticos, edificios públicos** (vía subcontratación) y otros espacios singulares. Se espera que plantees **iniciativas creativas e innovadoras** que vayan más allá de la visita comercial tradicional o del catálogo técnico.

## Análisis operativo

**Propuesta de valor:** Singular Glass integra **diseño, ingeniería y ejecución** en una misma propuesta. Convierte ideas arquitectónicas complejas en **soluciones viables**, certificables y seguras, cuidando estética, rendimiento térmico/acústico y experiencia de uso.

**Diferenciales** (percibidos por el mercado profesional):

- **Codiseño temprano** (ingreso en fases conceptuales para anticipar viabilidades y costes).