



Són profundes

Oferint solucions complertes als seus clients

Si aconseguim centrar-nos en un mercat concret de clients amb una solució específica, i si a més aconseguim fer-ho bé de forma sostinguda, succeirà que amb el temps els nostres clients estiguin disposats a convertir-nos en el seu proveïdor de referència, la qual cosa és molt bona perquè ens ajuda a consolidar-nos com a empresa.

No obstant això, normalment té contrapartides, obliga l'empresa a haver de donar als seus clients una resposta molt més global. Perquè un client per convertir-te en el seu proveïdor de referència, en definitiva, per considerar-te, com un soci, exigirà que se li doni una resposta integral que vagi més enllà del pur producte / servei que estiguem oferint.

Per poder aconseguir això l'empresa haurà de desenvolupar una oferta, no només específica, centrada en un producte-solució concreta, sinó que també hauran de ser profunda, és a dir, que al costat del producte principal s'hauran d'oferir els productes / serveis necessaris perquè el nostre producte principal doni la millor solució possible.

Si per exemple oferim maquinària, el client demandarà, accessoris per complementar les seves necessitats específiques, o que li subministrem el millor lubricant –propri o avalat- perquè la màquina funcioni perfectament, o el programari adaptat a les seves necessitats actuals i evolucions, o serveis de manteniment, o assessorament en general, etc.

Les pimes exemplars són empreses que ho saben i per això, a més de ser empreses centrades en una solució, són profundes, oferint tot allò que és necessari per a que els seus productes funcionin de forma única, superior i diferenciada.

PROPOSTA PER A SER PIME EXEMPLAR



Amb una oferta centrada no n'hi ha prou feu-la profunda

Tenir que aprofundir alguna cosa que en si mateix ja està centrat, d'una banda pot ser una dificultat (ja que l'empresa no només ha de desenvolupar el producte en si, sinó que l'ha de complementar un conjunt de solucions, la qual cosa complica la gestió de l'empresa), però amb el temps, pot convertir-se en una gran fortalesa i una manera molt potent de diferenciar-se i evitar l'entrada de competidors.

Per a això, li suggerim que pel seu producte-centrat, identifiqui aquells components que són necessaris i imprescindibles per a un funcionament superior:

- Són ja desenvolupats per la seva empresa?
- Pot convertir-los en components clau del sistema?
- ¿Aconseguiria amb això que la seva oferta sigui de més valor?
- ... a més de per fidelitzar, quins serveis podria oferir per donar millor solució al seu clients?