

Abraham
Ramírez

Empresas líderes versus...

Empresas nuevas

¿ Cuándo fue la última vez que tuviste que elegir entre un producto o servicio? En efecto, todos y cada uno de nosotros nos confrontamos con frecuencia al dilema de tener que elegir entre la múltiple oferta de servicios y productos que se encuentran en el mercado, pero... ¿qué factores debería considerar antes de tomar una decisión? Aquí te compartimos algunos que consideramos importantes.

A LA MEDIDA

¿Producto en caja o a la medida? ¿Comprarlo cómo viene o personalizado? Por lo regular, pensamos que las compañías líderes cuentan con una variedad de productos pre configurados con base en cierta demanda, por tanto, es común que no siempre el producto o servicio nos quede como en realidad lo necesitamos. Por otro lado, las empresas nuevas en búsqueda de ser competitivas y tener valores agregados, tienden a proporcionar soluciones *Taylor Made* o *a la medida*, sin que necesariamente incrementen el costo, esto con el objetivo de que la solución cumpla el objetivo por el cual fue contratada.

UNA RÁPIDA ADAPTACIÓN

Alguna vez escuché a un cliente decir: "Antes, el más grande se comía al más pequeño, pero ahora el más ágil se come al más grande (suponemos que por lento)". En el ecosistema empresarial es cada vez más indispensable tener la capacidad para hacer cambios rápidos, desde aquéllos de estrategia hasta los cambios para cumplir con regulaciones o requisitos gubernamentales y, ante esto, las empresas globales no mexicanas se encuentran con que tienen una estructura política interna en la que cualquier decisión antes de realizar cambios puede tomar mucho tiempo, mientras se hace el trámite en la empresa grande, en el líder, la empresa nueva quizás ya cuenta con el ajuste necesario.

SOLUCIONES DE SIEMPRE CONTRA INNOVACIÓN

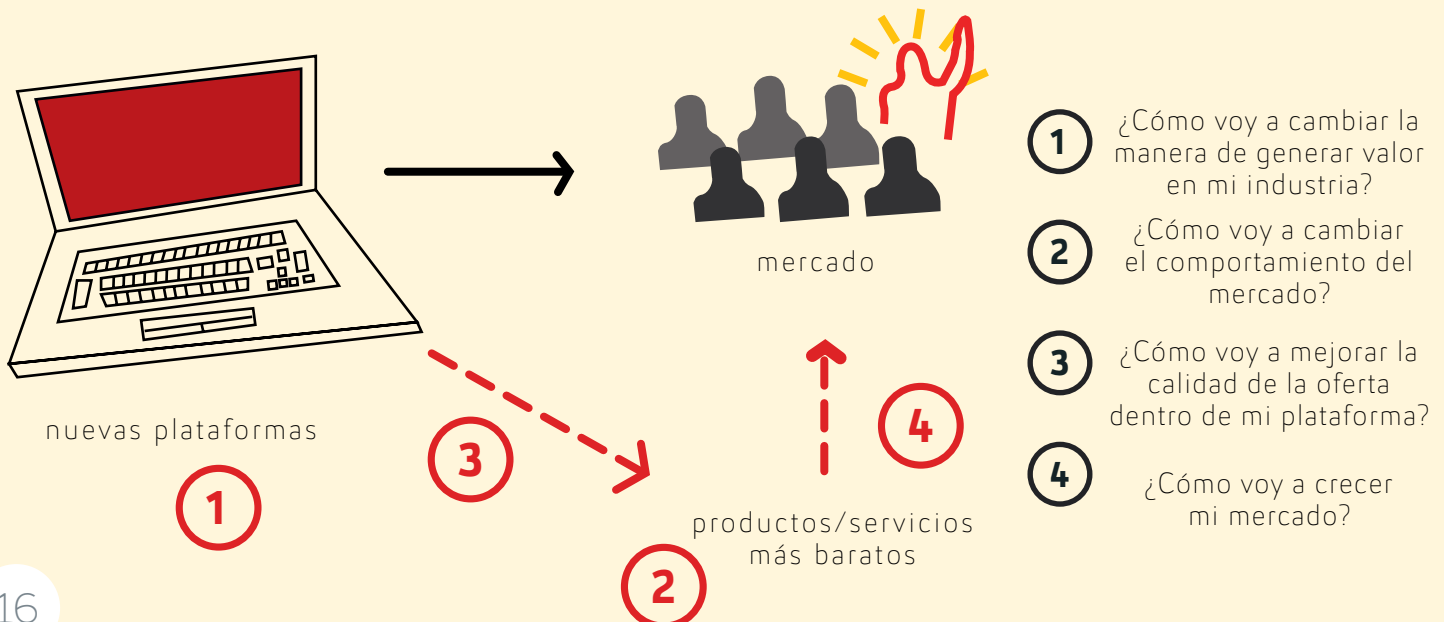
¿Eres clásico o eres nuevo? Si habláramos de autos en gustos se rompen géneros, pero si hablamos en general de servicios, sería bueno reflexionar si quiero resolver un problema como siempre lo he hecho, o bien, si quiero acercarme a una nueva forma de abordar un tema, atrevémos a salir de la zona de *comfort* y entrar a la zona mágica que hasta este momento desconocemos ¿y si es mejor? Por lo regular, las empresas nuevas antes de existir, o al momento de ser concebidas, estudian a los líderes de mercado, con el objetivo de igualar el producto o servicio, y más adelante, en la etapa de darse a conocer y generar ventas se obligan a dar más que los líderes para poder penetrar en el mercado.

¿QUÉ HAY DEL PRECIO?

Si bien es verdad que cada vez el precio es uno de los factores de menor importancia, si es algo con lo que en algún momento antes de realizar la compra tenemos que contemplar. Por si nos alcanza o no, por si estaba presupuestado o lo tengo que comprar y no lo había contemplado. Nuestra sugerencia es comparar por igual y no perder de vista los pequeños detalles, una buena práctica de compradores profesionales es tener un catálogo de conceptos y no decidir antes de entrevistarse con los proveedores y tener una revisión de la propuesta económica.

¿QUÉ REPRESENTAS COMO CLIENTE?

A nivel mercadotecnia o comercial, el líder de mercado nos hace ver como importantes, pero a la hora que toca elegir entre un cliente y otro a cuál atender primero, nos llevamos la sorpresa de que podríamos ser no tan grandes como esperábamos. En cambio, para una empresa de estructura Pyme



Cada uno debemos buscar el tipo de producto o servicio que necesitemos con base en nuestras necesidades, lo único que no está permitido es no atreverse a conocer el universo de opciones y tomar el privilegio de evaluar de entre las diversas alternativas

cada cliente representa un ingreso importante, por lo que ante su habilidad de moverse y decidir con rapidez, puede hacer los cambios estructurales necesarios para afrontar nuevos retos que impliquen atender más clientes.

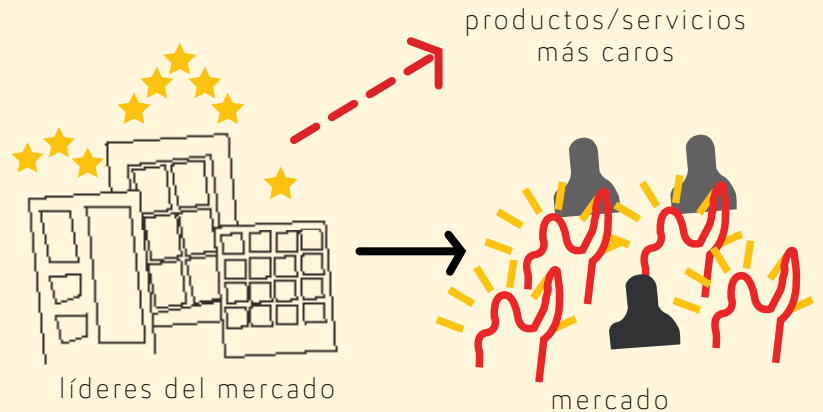
Ante todo lo que hemos planteado, no resulta difícil determinar algunos de los retos que tienen las nuevas empresas o plataformas para incursionar en los mercados de manera exitosa. No es con publicidad que las empresas innovadoras determinarán su papel dentro del ecosistema empresarial, sino al cuestionar la cadena de valor de su industria y hacer cambios en su estructura operativa para que su crecimiento esté basado en la utilidad y conveniencia.

¿Y los líderes? ¿Qué es lo que hacen las empresas que siempre han estado determinando la oferta y nos tienen a muchos como clientes cautivos?

Harán lo que mejor saben hacer, defienden sus productos y se mantienen ocupados creciendo.

SERVICIO O PRODUCTO AD HOC

Podríamos escribir muchas ventajas y desventajas de unas contra otras, sin embargo, nos gustaría citar a Shakespeare: "No existe nada bueno ni malo; es el pensamiento humano el que lo



hace aparecer así". Por tanto, concluimos que cada uno debemos buscar el tipo de producto o servicio que necesitemos con base en nuestras necesidades, lo único que no está permitido es no atreverse a conocer el universo de opciones y tomar el privilegio de evaluar de entre las diversas alternativas.

Estamos a sus órdenes para cualquier duda o comentario en el siguiente correo electrónico: contacto@alliancesfa.com 