

¿Cómo adaptar

TUS PRODUCTOS
Y SERVICIOS
A NUEVAS
NECESIDADES?



¿Cómo adaptar tus productos y servicios a nuevas necesidades?

En un entorno cambiante, los empresarios tienen dos opciones, la primera es seguir haciendo lo que siempre han hecho con el riesgo de desaparecer y la segunda es hacer ajustes en sus procesos, productos, servicios, su modelo de negocio, entre otros, para aprovechar las oportunidades que ofrece el nuevo entorno y sobrevivir o sobresalir en el mercado.

A continuación, te ofrecemos algunos consejos para que puedas adaptar tus productos y servicios a las nuevas necesidades del mercado:



Revisa el radar de tu negocio

El Radar de tu negocio, quiere decir analizar el entorno en el que se encuentra la empresa y para ello, es importante investigar tendencias, la competencia y el mercado.



Analiza la empresa internamente

Debes mirar con lupa la empresa y para ello te invitamos a realizar las siguientes actividades:

- Charlar con tus colaboradores: nadie conoce mejor tu empresa ni a los clientes que tus propios colaboradores. Ellos te podrán dar información de primera mano sobre las nuevas necesidades de tus clientes y te ayudarán a generar muchas ideas en pro de ellos y/o ajustar la operación de tu empresa.

Revisar las capacidades internas de la empresa: esto se refiere a todos los activos de tu empresa que generan riqueza. Debes hacer una lista de todos ellos, como lo son tus equipos, conocimientos, infraestructura, inventarios, entre otros.



¿Cómo adaptar tus productos y servicios a nuevas necesidades?

Hagamos un mini FODA

Con la información obtenida en los puntos anteriores, puedes realizar un DOFA, esta es una lista tus Debilidades, tus Oportunidades, tus Fortalezas y tus Amenazas y a partir de esta información podrás crear estrategias enfocadas en el aprovechamiento de las oportunidades, minimizar los riesgos que traen las amenazas, cerrar las brechas de tus debilidades y todo esto, apalancado en tus fortalezas.

Aquí te ofrecemos el ejemplo de cómo hacerlo:



FORTALEZAS

Son los elementos internos que te ayudarán a ejecutar tu plan, es decir esas capacidades especiales que tiene tu empresa, y que te permite tener una posición privilegiada frente a la competencia.

Algunos ejemplos: conocimiento del mercado; recursos financieros; altos niveles de calidad; posibilidades de acceder a créditos; experiencia; características especiales del producto; servicio de alto nivel.



DEBILIDADES

Son los elementos internos que tienen dificultades y te generan una posición desfavorable frente a la competencia, al ser recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Algunos ejemplos: equipos viejos, falta de capacitación; problemas con la calidad; mala situación financiera; habilidades gerenciales deficientes; producto o servicio sin características diferenciadoras.



OPORTUNIDADES

Elementos externos que pueden influir positivamente en el éxito de tu negocio.

Algunos ejemplos: competencia débil; mercado mal atendido; necesidad inmediata del producto o servicio; inexistencia de competencia; tendencias favorables en el mercado.



AMENAZAS

Elementos externos que pueden influir negativamente en el éxito de tu negocio.

Algunos ejemplos: cambios en la normativa; competencia muy agresiva; aumento de precio de insumos; tendencias desfavorables en el mercado.



¿Cómo adaptar tus productos y servicios a nuevas necesidades?

Ahora completa tu análisis

	De tu empresa	De tu entorno
Aspectos positivos	Fortalezas ¿Cuáles son tus fortalezas frente a tus competidores? ¿Estás aprovechando esas fortalezas?	Oportunidades ¿Qué oportunidades te ofrece el mercado? ¿Cómo estás aprovechando esas oportunidades?
Aspectos negativos	Debilidades ¿Cuáles son tus debilidades? ¿qué estás haciendo para fortalecer tus puntos débiles?	Amenazas ¿Cuáles son tus amenazas? ¿Cómo las vas a enfrentar?

Manos a la obra

Después de realizar el DOFA responde las siguientes preguntas preferiblemente con el apoyo de tus colaboradores:

¿Con nuestras capacidades internas o actuales, qué nuevos productos/servicios podemos ofrecer a nuestros clientes?

¿Cómo adaptamos nuestros productos/servicios a las nuevas necesidades del mercado?



¿Cómo adaptar tus productos y servicios a nuevas necesidades?

No olvides tener en cuenta estas recomendaciones:



Escucha o genera muchas ideas. No descartes ninguna por loca que parezca. Ten en cuenta la información que surgió de el FODA



Apunta las ideas y ponlas en un lugar visible para que todos las vean.



Agrupar las ideas que permitan empezar a dar soluciones a las preguntas por tipo de producto, por servicio, y otras.



Diseña a partir de estas ideas posibles productos o servicios que pueden satisfacer a tus clientes.



Puedes empezar probando con algunos clientes la nueva idea, muéstrales o pregúntales si les gusta, que le cambiarían o si la comprarían, entre otras preguntas.



Ajusta hasta tener el producto o servicio final para tus clientes actuales o posibles nuevos clientes.