

TALLER DE PLAN DE NEGOCIOS I

Módulo 1

ETAPA 3- PITCH SÓLIDO

Facilitador:

Katherine Cartes Matus

MBA en Negocios

Diplomada en Selección de Personas

Ingeniera Comercial

Académico FACEA UCSC

Kcartes@ucsc.cl

1. Definición del producto o servicio

El producto es un objeto fabricado en industrias o empresas siguiendo una línea de producción o también aquellos hechos de manera artesanal, con el objetivo de resolver o satisfacer una necesidad de un grupo determinado de personas, quienes para obtenerlo deben pagar un monto de dinero a cambio.

El servicio es la entrega de una solución inmaterial que busca resolver o satisfacer una necesidad de un grupo de personas, por la que también deben pagar un monto de dinero a cambio.

Como se indicó recientemente, el producto o servicio se crea para resolver una necesidad insatisfecha de las personas. Por ejemplo, si antiguamente alguien quería entregar un mensaje a un familiar que estaba en otra ciudad, lo podía hacer mediante un telégrafo. Luego evolucionó a cartas mediante correo y después a teléfonos fijos. Hoy esto se resuelve con un celular que llevamos en el bolsillo a todas partes pudiendo llamar, dejar mensajes de voz o de texto. La necesidad fue siempre la misma, comunicarse. La solución o la forma de satisfacer esta necesidad,

que es el producto o servicio, va evolucionando junto con los avances de la tecnología.

Otro ejemplo. Si tenemos la necesidad de movilizarnos de un lugar a otro, tenemos varias opciones creadas por diferentes empresas que nos ofrecen productos o servicios para satisfacerla. Existe el servicio de: taxi, micros, trenes, buses, aviones, etc. O también podemos adquirir productos que nos sirven para movernos nosotros mismos, como: bicicletas, autos, motos, etc.

Para tener claridad de qué queremos ofrecer a nuestros clientes, debemos saber muy bien qué necesidad estamos satisfaciendo. Con ello podremos crear un producto u ofrecer un servicio que resuelva esa necesidad en particular. Si esas personas consideran que el producto o servicio es valioso, porque efectivamente logran satisfacer su necesidad, estarán dispuestos a pagar por ello.

Para explicar un producto o servicio se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Redactar una descripción clara y precisa del producto o servicio
- Lograr un impacto visual (ojalá mostrar una imagen)
- Destacar las diferencias con la competencia

Un elemento clave es definir quiénes comprarán estos productos o servicios. Quiénes pagarán por ellos. Mientras más conozcamos a los potenciales clientes, se sabrá mejor cómo satisfacerlos. Es relevante describirlos, pensando en: edad, lugar geográfico dónde se encuentran, gustos, capacidad de pago, etc. Mientras más datos agreguemos mejor, ya que esto permitirá tomar mejores decisiones en cuanto a qué materia prima comprar, qué marketing es más efectivo, qué transporte o medio de entrega se utilizará, etc. Con esta información se logrará un producto o servicio que cumpla con las expectativas y tendremos clientes felices que comprarán repetidamente a la empresa e incluso, la recomendarán.

Para concluir este primer elemento de un plan de negocios, tenemos que:

Un producto o servicio se crea para satisfacer una necesidad. Se debe explicar de forma clara y precisa. Es clave destacar el o los elementos que la diferencien de la competencia y mostrar los elementos novedosos que posee, ya que eso lo hará verse más “valioso” para los compradores.

Definir el segmento de clientes permitirá confeccionar un producto o entregar un servicio ajustado a las necesidades, lo cual será valorado en el mercado.