

Clasificación de productos

Ya que identificaste claramente qué vendes, seguramente te has dado cuenta que tienes productos o servicios que tus clientes buscan, pero que tienes que dar a precios muy bajos porque hay mucha competencia, o incluso tal vez hasta tienes que regalar.

Estos productos se llaman **productos perros**, ya que su función es llamar la atención, pero ¡ten cuidado!, pueden quitarte mucho tiempo y no te generan buena ganancia.

Pero también habrás notado que hay productos que se venden de forma constante y son los que te generan buena ganancia para cubrir tus gastos mes a mes y seguir comprando insumos, es decir, te permiten seguir operando. A estos productos se les conoce como **vacas lecheras**, ya que generan ingresos constantes.

Y los productos que todos quisiéramos y que tenemos que buscar son los **productos estrella**, donde eres la única o de las pocas que los venden y te generan ganancias muy altas. A veces pueden ser estrellas fugaces que podrás vender por temporada o por moda. Siempre debes de tener de éstos, porque con ellos tu negocio realmente crecerá, no solo sobrevivirá.

En el siguiente formato clasifica y analiza el tipo de productos que tienes, también evalúa si debes conservar todos los productos que tienes o es mejor eliminar algunos que te desgastan, pero no te generan verdaderas ganancias.



PRODUCTOS "PERRO"

Productos que:

- Tienen mucha competencia.
- No le ganas mucho.
- Los tienes que dar a muy bajos precios o casi regalar.
- Te funcionan como ganchos para atraer a los clientes y poder vender otros productos.



ANALIZA SI VALE LA PENA TENERLOS

PRODUCTOS "VACA"

Productos que:

- Te generan ingresos constantes.
- No tienen tanta competencia.
- Te dan buena utilidad.
- Te permiten pagar gastos (indirectos) del mes al mes (servicios, comprar más insumos, etc).



SIEMPRE COMUNICA QUE LOS TIENES

PRODUCTOS "ESTRELLA"

Productos que:

- Solo tú los tienes.
- No tienen competidores cercanos.
- Generan muy alta utilidad.
- Te permiten crecer.
- También hay estrellas fugaces que son productos de moda o temporada.



AL MENOS DEBES TENER UNO

PRODUCTOS "NIÑOS"

Productos que:

- Apenas vas a ver si funcionan o no.
- Están a prueba.



¡NO TENGAS TANTOS AQUÍ!

★ RETO ORO ★

Comparte el tipo de productos que tienes en el grupo de WhatsApp y comenta si has decidido eliminar alguno.

4
★★★

- Enlista todos tus productos dependiendo en la categoría en que se encuentren, y en su caso, qué otros productos puedes tener:

PRODUCTOS "PERRO"

PRODUCTOS "VACA"

PRODUCTOS "ESTRELLA"

PRODUCTOS "NIÑOS"

Actividad optativa. Innovación

Para lograr que tu negocio pueda diferenciarse de otros es necesario que tu clientela encuentre en tu producto o servicio algo que lo haga destacar de todas las otras opciones que existen en el mercado. Para ello en esta optativa vamos a ver cómo puedes innovar en tu negocio.

¿Qué es la innovación?

La innovación es hacer las cosas de manera diferente para resolver necesidades de forma más eficiente y mejor.

Por ejemplo, observa la siguiente lista de objetos y escoge al menos tres. Ahora piensa diferentes formas en que podrías usarlos, menos para lo que fueron creados.



GENERA IDEAS INNOVADORAS

La innovación nos permite ver las cosas de forma diferente. Al aplicarla en nuestro negocio nos ayuda a diferenciarlo de todo lo que hay en el mercado. Pero antes de aplicarla necesitamos información, es decir tenemos que conocer las necesidades de nuestra clientela y lo que hay o no en el mercado.

Identificar las necesidades de tu clientela puede ser de lo más complicado porque tenemos a enfocarnos en el producto o servicio no en lo que a ti te gusta o necesitas. Para encontrar las necesidades de tu clientela es necesario hacer las preguntas correctas. Para ello te proponemos que repases la herramienta para identificar necesidades del módulo 2 "Definiendo mi Modelo de Negocio" de tu manual.

Identificar con claridad esas necesidades de tu clientela es tu primer paso hacia la innovación. El segundo paso es reconocer qué hay en el mercado atendiendo esas mismas necesidades de tu clientela. Hay que hacer una lista de todo lo que hay dirigido a atender a tu clientela y las necesidades que tú quieras resolver.

Después el último paso, sería hacer una lista de todas las cosas que puedes hacer para satisfacer las necesidades de tu clientela a través de una lluvia de ideas que no se repitan con la lista de las cosas que ya hay en el mercado o que alguien más ya hace.

Usa toda tu capacidad creativa, como en el ejercicio de los objetos con usos diferentes, para idear cosas diferentes, no te reprimas, todas las ideas son válidas, por más locas que te parezcan.

La innovación se trata de mejorar lo que ya existe, combinar lo que haces de forma creativa y diferente a los demás siempre con el objetivo de generar valor a tu clientela.

Realiza una lluvia de idea para innovar con tus productos o servicios.

8

Utiliza esta herramienta para idear nuevas formas en que puedes satisfacer las necesidades de tu clientela que identificaste en el módulo 2.

En la columna 1 haz la lista de la o las principales necesidades que quieres resolver de tu clientela.

En la columna 2 haz una lista de todo lo que ya hay en el mercado, todas las cosas que ofrecen tus competidores para resolver las mismas necesidades de la misma clientela, lo que es común encontrar.

En la columna 3 haz una lista con todas las ideas que se te ocurran para resolver esas mismas necesidades, pero ¡OJO! Lo que pongas en esta lista no puede ser igual o parecido a lo que tienes en la lista de la columna 2.

Te recomendamos que para hacer la lista de la columna 3 dejes fluir tu creatividad, date 10 o 20 minutos máximo, para pensar en todo lo que se te ocurra para resolver las necesidades de la columna 1 pero con ideas diferentes a las que pusiste en la columna 2, no lo pienses mucho, lo primero que se te ocurra ponlo, no importa si parece muy loco, raro, escríbelo todo, recuerda que sólo tienes 20 minutos. Puedes pedir ayuda de algún familiar o amiga para hacer este ejercicio y así tengas muchas más ideas.

Al terminar revisa todas las cosas que pusiste en la columna 3 y dales una prioridad:

- Pon un 1 junto a las cosas que puedes hacer de inmediato, lo que así como está la idea puedes aplicarlo en tu negocio.
- Pon un 2 a las cosas que te tomará un poco de tiempo en implementar porque requiere que hagas ajustes, cambies algo, agregues algo, que requiera invertir o que necesites ayuda para implementarlo.
- Pon un 3 lo que va a requerir mucho tiempo, dinero y recursos para implementarlo.

Al terminar ilisto! tendrás algunas ideas innovadoras para llevar a cabo de inmediato en tu negocio. Toma nota de cómo te va cuando lo implementes y recuerda que ya que lo hagas, tomes nota de lo que funcionó y lo que no funcionó, para que sigas innovando. Innovar es una actividad dinámica, es ir haciendo cambios conforme identificas las necesidades y vas descubriendo lo que sirve y lo que no, y sigues probando cosas nuevas.

HERRAMIENTA PARA IDEAR FORMAS DE INNOVAR

1 Principales necesidades de mi clientela	2 Lo que ya hay en el mercado, o lo que hace mi competencia para resolver las necesidades de mi clientela	3 NUEVAS IDEAS que puedo implementar para resolver las necesidades de mi clientela