

Innovación con Propuesta de Valor



Tecnología y Análisis de Negocio

www.supplychainng.com



Innovación con Propuesta de Valor

Roberto Tovar *Consultor de Estrategias de Negocio y Cadena de Suministro*

Lograr desafiar al mercado con productos y servicios adyacentes parece ser que ha sido una alternativa para diversas empresas tanto para enfrentar las disrupciones como también lograr reducir costos, aumentar ventas y diferenciarse del mercado.

De la mano, la asociación del uso de nuevas tecnologías, con el cuidado de no migrar la deuda técnica, es un asunto de reacondicionar y promover la evolución de las organizaciones hacia su camino al crecimiento.

De igual manera, la búsqueda de mercados alternativos, similares o nichos particulares han sido una tendencia, y cuya innovación ha generado que un aumento en sus ventas mayor a aquellas empresas que continúan modificando sus esquemas de negocio con mayor cautela, con parámetros de incremento considerables.

Un formato en particular que ha sido cautivo para algunas empresas es la reconfiguración de sus activos, que permita el manejo el máximo desempeño hasta llegar a un punto de inflexión, que permita tener mejor margen de negocios, mayor competitividad y alejarse de estrategias pasivas.

Esta replanteamiento agresivo y disruptivo permite a las empresas a enfocarse a generar propuesta o promesas de valor para el cliente principalmente para resolver problemas de fondo y que mitiguen los dolores y el rezago y por otro lado, faciliten el crecimiento en el mercado.

La propuesta de valor asume riesgos, aún más grandes si no es bien concebida y llevada con estrategia conforme al posicionamiento de la oferta y la visibilidad real de la demanda, sin embargo, la apuesta ha conducido a empresas a emerger y captar nuevos clientes, abrir oportunidades de negocios frescos y ser más competitivos.