

# Getxo >MEETING<

**GetxoMEETING del 24 de mayo**

## **Diversifico el negocio o necesito centrarme?**

La eterna duda de diversificar o especializarse ya tiene respuesta: Depende. Pero, ¿depende de qué? Ahí está la clave. Conoce tu clientela, estudia a tu competencia, piensa en tus necesidades e intereses...y echa un vistazo a esta lista de ventajas e inconvenientes para llegar al punto necesario de “diversi-especialización” en cada momento de tu vida empresarial.

Todo tiene sus pros y sus contras. Por eso la anterior sesión la dedicamos precisamente a desgranarlo: Qué pasa con el mercado, con nuestra clientela, cuando viramos hacia uno de los dos lados.

Las conclusiones fueron extraídas por las propias personas participantes durante la sesión.

## **Diversificar**

### **Los Pros**

- Fidelizas a la clientela
- Para tu clientela, produces el efecto “ventanilla única”. Acudo a ti, mi proveedor, y ya me lo solucionarás tú.
- Las ventajas se producen si las actividades diversificadas están relacionadas con el corazón de tu negocio

### **Los contras**

- Haces tantas cosas que la gente no sabe lo que haces
- Si no te especializas puedes perder el control del negocio, si tienes que subcontratar demasiado.
- Si diversificas y la clientela a la que te diriges no es la misma, gastas el doble en comunicación.
- Si tienes tantos servicios, ¿cómo gestionas el tiempo?

Te conviene si...

- Eres “la única ferretería del pueblo”
- Quieres sobrevivir en tiempos de crisis
- Los clientes que ya tienes te interesan, y te tienen como empresa aliada-solucionadora
- Tú mismo/a puedes ofrecer otros servicios complementarios o relacionados
- Si hay otros servicios que nadie cubre y ves que hacen falta

## Especializarte

### Los Pros

- Para diferenciarte
- Para llegar más lejos (internacionalizarte o al menos viajar)
- Conservas el foco, tu negocio está bien definido
- Siempre estás a la última, reciclándote constantemente

### Los contras

- Pierdes mercado u oportunidades
- Tienes que salir de tu entorno más próximo
- Mayor riesgo si hay un factor externo que irrumpe y condiciona el negocio
- Si tu empresa está demasiado enfocada en lo suyo pierde perspectiva
- Estar al día conlleva esfuerzo, tiempo y dinero
- Hay gente que no sabe que también sabemos hacer más cosas (aunque estemos especializadas en una concreta, tenemos un bagaje)

Te conviene si....

- Comienzas y necesitas diferenciarte
- Si ya has empezado a funcionar y conoces cómo y dónde te mueves -competencia, clientela-
- Cuando hay mucha competencia (por ejemplo, si hay muchas ferreterías en el barrio, puedes especializarte en menaje, o en jardinería...)
- Si quieres aprovechar las oportunidades de internet (si vendo algo muy específico, la venta por internet puede ser clave)
- Para crecer en tiempos "con futuro"

## En el proceso de venta: Qué cosas conviene recordar ...

¿...si diversificas tu negocio?

- Informa a tu cliente siempre sobre otros productos que pueden interesarle. Al enviar un presupuesto, envía también el catálogo
- Tu adaptabilidad y versatilidad pueden ser la diferencia frente a la competencia
- Tras una venta, recordar a tu clientela de qué otras cosas más se pueden hacer la próxima vez

¿...y al especializarte?

- En las ofertas y los presupuestos, un equilibrio entre utilizar lenguaje técnico y hacer pedagogía de lo que haces, ya que no queremos que tu clientela se pierda en tecnicismos.
- Ser especialista es un buen argumento de venta, no habrá muchas empresas como la tuya

Como ves, la pasada sesión de Getxo MEETING dio para mucho. Te esperamos en la próxima.