

# Getxo >MEETING<



## **Haz algo nuevo. Claves para crear un nuevo servicio o producto para tu empresa**

Compartimos contigo las cuestiones relevantes y conclusiones a las que hemos llegado el 14 de febrero en Getxo MEETING y te proponemos cuatro ejercicios para pensar y escribir.

- **¿Para qué un nuevo producto o servicio?** Existen muchas motivaciones para crear un nuevo servicio: llegar a más personas, diferenciarse de la competencia, dar utilidad a un talento no explotado, conectar con un público más selecto, mantener la motivación, crecer...

*Escribe brevemente cuál es el motor de ese nuevo servicio. Pero sobre todo piensa en lo principal: ¿Cubre necesidades no atendidas?*

- **Ponte en su piel: ¿Qué necesita tu clientela?** Hemos de centrarnos en las necesidades que manifiesta. A menudo nos cuentan lo que necesitan, pero no lo recibimos con “sentido de oportunidad”. En cada comentario, cada consulta, cada pregunta, se encierra una necesidad a cubrir. Permanecer a la escucha, realizar preguntas abiertas y generar momentos de conversación en confianza puede ayudarnos a conocer las necesidades concretas, qué requiere tu clientela y cómo lo quiere.

*Realiza una lista que responda ¿Qué problemas tiene? ¿Qué le hace falta? ¿Cómo podríamos facilitarle la vida?*

- **¿Tu público usuario y tu cliente/a es igual?** En no pocas ocasiones, quien paga no es quien utiliza el servicio. Por ejemplo, en un cumpleaños infantil. Por lo tanto, hemos de crear productos y servicios que gusten al público final (público infantil) y que a su vez convenzan a quien compra (progenitores).  
*Crea un listado a dos columnas del ejercicio anterior si son distintos.*
- **Una idea es el espacio entre la necesidad y los beneficios.** Toda idea responde a unas necesidades, y a su vez el hecho de llevarla a cabo sería beneficioso en algunos aspectos.  
*Sin pensar en costes ni esfuerzo, cada vez que te venga una idea a la cabeza sobre un nuevo producto o servicio, escríbela, y describe a su vez a qué necesidad responde y cual sería el impacto.*

¿Te ha servido? En el próximo Getxo MEETING seguiremos trabajando sobre ello. En esta sesión hemos trabajado el “QUÉ” y en la del 28 de febrero continuaremos con el “CÓMO”. ¿Te lo vas a perder?

Nos vemos en Getxo MEETING, los encuentros para profesionales que trabajan por su cuenta.