

Lección 2.5 Banda de Ganancia

La Banda de Ganancia corresponde al conjunto de atributos y beneficios que podemos ofrecer y, sobretodo, garantizar a nuestro cliente. La idea aquí es repasar toda la experiencia que tiene el usuario al atender su necesidad y/o deseo pero empleando ahora tu producto o servicio.

En Nueva Situación, describimos cómo este mismo usuario opta por nuestro producto o servicio.

En nuestro caso ejemplo, este mismo gerente de recursos humanos elige realizar su convención en nuestro lodge ubicado en la selva amazónica. En este nuevo escenario, la empresa se hospeda en un entorno atípico y rodeado de naturaleza con una mínima interacción con agentes externos a la empresa.



En el siguiente cuadrante, detallamos aquellos factores o características claves que garantizan que el usuario no sufrirá de aquellos puntos de dolor identificados en Deficiencias. Estos son atributos verificables y concretos de nuestro producto o servicio.

Puedes emplear tus propias características físicas del bien,

- De la estética y el diseño del producto,
- Del empaque y presentación,
- Del precio,
- De la Garantía,
- Del equipo que conforma la empresa,
- Entre muchos otros.

En nuestro caso, el lodge se encuentra físicamente en un área de selva silvestre y cuenta con alojamientos, infraestructura y equipamiento multimedia necesario para alojar convenciones.





UniMOOC

Plataforma de cursos para emprendedores

unimooc.com