

10 АВГУСТ

Новороденото ново начинание

На бизнеса не се плаща за реформиране на клиентите.

Преди всичко хората, които провеждат ново начинание, трябва да прекарват време навън: на пазара, с клиентите и със собствена работна сила, гледайки и слушайки. Новото начинание е необходимо да изгради систематични практики, които да му напомнят, че „продуктът“ или „услугата“ се определят от клиента, не от производителя. То трябва непрекъснато да предизвиква себе си по отношение на ползата и стойността, които продуктите и услугите допринасят за клиента. Най-голямата опасност за новото начинание е да „знае по-добре“ от клиента какви са продуктите и услугите, как да се купуват и за какво да се използват. Преди всичко то се нуждае от желание да види неочаквания успех като възможност, а не като опасност за преценките му. И е нужно то да приеме елементарната аксиома на маркетинга: На бизнеса не се плаща за реформиране на клиентите. Плаща му са да удовлетворява клиентите. Липсата на пазарна насоченост е типична болест на „новака“, на новото начинание. Тя е най-сериозното заболяване на новото начинание в ранния му етап – и постоянно спъва растежа, даже на тези, които оцеляват.

ПРЕПОРЪКИ ЗА ДЕЙСТВИЕ: Вижте неочаквания успех на новото начинание като възможност, а не като проблем.

Иновации и предприемачество