


Ya que estás decidido...

Expansión de servicios
Vs.
Expansión de productos

Servicio = Intangible

Producto = Tangible

Decorative geometric shapes in the bottom-left corner, including a light blue triangle and a dark blue semi-circle.

1. Los servicios escalan con mayor velocidad y necesitan menos recursos financieros



GetResponse


Pa✓*ioneer*®



PRODUCTOS AGRICOLAS
precio



2. Los servicios necesitan mayor social proof (reconocimiento social) para ser adquiridos y referencias.

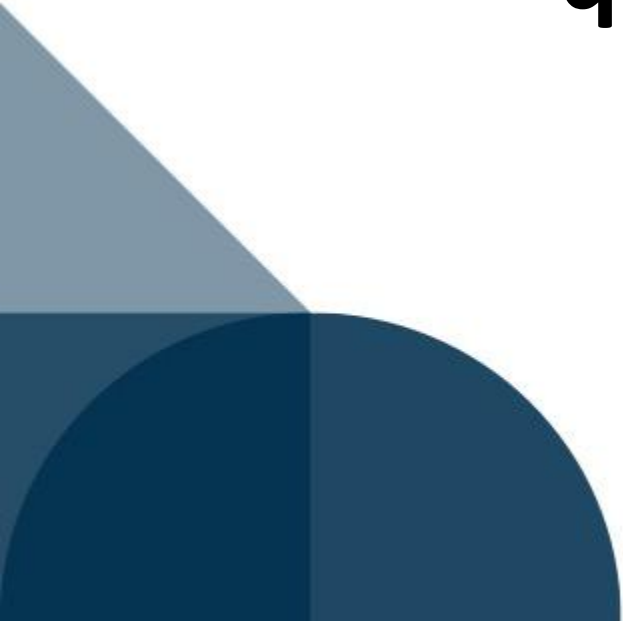


Pien en cua sita un
servicio

Les preguntan
a sus amigos o
conocidos!

era, o

3. La adaptación financiera y legal es más accesible para servicios que para productos.





Recapitulando...

A la hora de expandir un **SERVICIO:**

1. Debes priorizar el social proof en el nuevo mercado, las relaciones y referencias.
2. Gana presencia en el imaginario colectivo del ecosistema.

¿Cómo lo puedes hacer?

“Deja que te prueben” estratégicamente al comienzo

- Puedes hacer charlas, brindar entrevistas u organizar eventos pequeños
- También puedes trabajar gratis para alguna empresa muy relevante en el ecosistema, ejemplo: Coca Cola



Recapitulando...

A la hora de expandir un **PRODUCTO**, debes priorizar encontrar una propuesta clara de valor diferencial para tu nicho.

¿Cómo lo puedes hacer?

Escuchando a tu competencia y a sus clientes

