

# PRODUCTE

*Com el defineixo?*

Tinc clar quins productes i/o serveis ofereixo?  
He definit la meva cartera de productes?

Per seleccionar correctament els vostres productes i/o serveis, és **imprescindible connectar amb la vostra missió i propòsit**, i conèixer les necessitats actuals i reals dels vostres clients potencials.

## **Definiu la vostra cartera de productes i serveis.**

A continuació, reflexioneu i responeu les preguntes següents:

- ▶ Els productes i/o serveis que oferiu són tangibles o intangibles?

- ▶ Quin és el cicle de vida del producte i/o servei que oferiu?

- ▶ El vostre producte i/o servei està orientat a un ús domèstic o industrial?

# PRODUCTE

*Com el defineixo?*

- ▶ Sabeu quin és el vostre client ideal per a cada producte?

- ▶ Teniu clar quin producte i/o servei està esperant aquest client ideal? Sabeu què vol?

- ▶ Sabeu quina estratègia de productes utilitzeu? Un únic producte us posiciona com a expert, mentre que una cartera de productes amplia el vostre ventall de possibilitats. També podeu escollir fer productes a mida, oferir productes i/o serveis segons l'estacionalitat o bé innovar.

## **Recordeu que els negocis s'han de centrar en la necessitat, no en el producte.**

Un error molt habitual dels emprenedors és enamorar-se del seu producte i/o servei i s'ha de tenir molt clar que aquest s'ha d'adaptar sempre a les necessitats del client, i no al contrari.

**Per crear la vostra estratègia de producte, és essencial reconnectar amb la missió i el propòsit de la vostra empresa,** detectar el vostre client ideal i oferir-li el que necessita.