



LA TRAMPA DE QUERER COMPLACER A TODO EL MUNDO

Los franceses tienen una expresión de marketing que resume claramente la estrategia de buscar el mercado objetivo, “cherchez le crêneau (buscar el espacio), que significa que hay que buscar el espacio y luego llenarlo, es decir, esta recomendación va en contra de la filosofía del “más grande y mejor”, tan arraigada en el espíritu de los emprendedores y empresarios.

Existen dueños de salones de belleza o peluquerías que rechazan el concepto de “cherchez le crêneau”. No desean verse limitados por una posición específica, porque piensan que ello restringe sus ventas. Desean ser y hacer de todo y para todos.

Hace unos años, cuando había un número bastante menor de marcas, de peluquerías y mucha menos publicidad, era sensato tratar de complacer a todo el mundo.

En política, que un político adoptara una posición definida sobre cualquier cosa equivalía al suicidio. No hay que pisar a los demás. Pero hoy en el campo de batalla de los productos, lo mismo que en el político, hay que ocupar una posición. Los competidores son demasiados, no se puede ganar sin hacerse de enemigos y manteniendo contento a todo el mundo.

Para ganar en un ambiente competitivo de hoy, hay que salir y ganar amigos, esculpir un espacio específico en el mercado. Aún cuando con esto se pierdan algunos amigos o en el caso de nuestros salones de belleza o peluquerías algunos clientes.

Hoy la trampa de querer agradar a todo el mundo se puede mantener el nivel si ya se ocupa un lugar o se tiene una buena posición en el mercado, pero es mortal si se quiere conquistar una posición de prestigio en el mercado de la belleza a partir de cero.

Roberto Burgos Flores
Ingeniero Comercial

www.bellezaygestion.cl