

Bisagra de Diseño

Una de las vergüenzas más grandes de nuestra alicaída profesión es la poca atención que ponemos en desarrollar teoría y casuística para empresas industriales en mercados B2B, la *cocacolización* del 99% de *marketeros* es visible en todos los foros involucrados, **no es exagerado decir que más de la mitad de los profesionales de Marketing solo saben hablar de productos de consumo masivo**, y en este contexto, encontrar genialidades de **desarrollo de productos** en el **sector metalmecánico** es gratamente sorprendente y digno de resaltar. **Una bisagra**. Sin *branding*, sin *insights*, sin *neuromarketing*, pero con un enfoque de diseño que permite ahorrar aproximadamente el 40% del material frente a las tradicionales, por ende menores costos, que desembocan en mayor rentabilidad o mayor rotación por menores precios o en una mezcla de ambos, generando valor para la empresa y para los consumidores. **Marketing en estado puro**. Pero claro, ello no lo pueden entender los *marketeros* que creen que **Marketing = publicidad**. Pena por ellos.



País : Perú

Ciudad : Lima

Sector de Negocios : Metalmecánica

Fecha de Toma : Febrero, 2019

Ubicación : Instalación

Ojo con : Desarrollo de productos

Marketómetro:

