

DEL PRODUCTO AL SERVICIO

Una de las más grandes tendencias que realmente viene revolucionando los negocios es la **incorporación del servicio como valor agregado** fundamental en la comercialización de productos: no en vano, en la mayoría de países desarrollados el sector servicios genera más del triple de valor económico que la manufactura en términos del PBI.

En este contexto, iniciativas como de **La Orquídea ® de Tarapoto** son muy relevantes: apoyándose en un posicionamiento sólido de producto emblemático del territorio (selva = cacao) suma la histórica presencia de su marca (chocolates La Orquídea ®) y genera una nueva línea de negocios paralela a la fabricación propia, prácticamente sin movimientos disruptivos, generando sinergia con su core business, con exigencia de inversión mínima que apalanca la rentabilidad de la propuesta, y como si fuera poco, reforzando el sólido posicionamiento de la marca como un producto de especialidad y de compra *sine qua non* para los turistas. Inspirado en la **Ruta del Pisco**, esta propuesta marca el derrotero a seguir: **servicio + producto = Marketing.**

La Ficha:

País : Perú

Ciudad : Lima

Sector de Negocios : Chocolatería

Fecha de Toma : Marzo, 2019

Ubicación : Local

Ojo con : Desarrollo de productos

Markómetro:

