

Emprende de forma eficiente con *Lean Thinking*

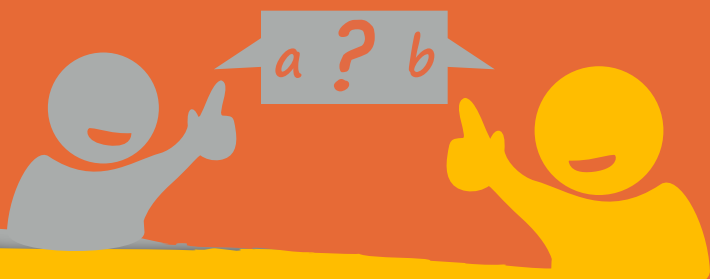
¿Qué es?

Es una estrategia que busca eliminar procesos innecesarios y hacer uso eficiente de los recursos, y de esta forma crear valor real para el producto o el cliente final.

¿Cómo lo puedes aplicar a tu negocio?

Experimentación:

Este modelo de negocio se inclina por la experimentación, es decir prueba y error. Para aplicarlo a tu empresa o negocio podrías probar con diferentes técnicas de publicidad o de promociones para saber si funcionarán a una escala mayor.



Aprendizaje constante:

Partiendo de que tus consumidores son personas que diariamente toman decisiones y pueden cambiar de parecer, este principio se basa en el continuo aprendizaje sobre el mercado y el cliente. Entre otras cosas, es importante que sepas cómo llamar la atención de tu público de diferentes maneras.

clientes



Calificación de efectividad:

Para el *lean thinking* es importante medir los esfuerzos y sus resultados. La era digital nos permite tener métricas exactas que nos arrojan el sentimiento de nuestros clientes hacia la marca. Entre mejor recolección de datos tengamos, podremos afinar nuestra estrategia.



Flujo de valor:

Todas las actividades deben estar orientadas a un solo objetivo: la satisfacción total del cliente. Así que las tareas, actividades y desarrollo de productos, deben estar encaminadas a los compradores potenciales. De esta forma crearás un flujo de valor orientado a los resultados del producto o servicio, lo cual puede aumentar sus probabilidades de éxito.

