

Innovando en MARKETING

La revista **Notoria** me pide que reflexione sobre hacia donde debe innovar el marketing, sublimando en 5 ideas las principales claves de éxito en marketing para este 2014. Sin estar todas las que son, les expongo las que a mi criterio pueden crear más valor en los mercados actuales de gran consumo.

- 1** El Marketing debe innovar pensando en términos de demanda, no de oferta. No sólo en términos de creación de nuevos productos sino en términos de posicionamiento de marca y procesos de marketing. Se desperdicia mucha inversión en marketing por no focalizar poniendo al cliente en el centro.
- 2** La innovación en delibero, mantiene mucho recorrido para crear valor, no solo para los negocios con un go to market on line, si no especialmente en aquellos que consigan innovar su entrega de propuesta de valor y construyan sinergias innovadoras entre los actores tradicionales y los nuevos.
- 3** Innovar en posicionamiento a través de la emoción de vivir experiencias, es una de las herramientas más potentes de los últimos años. Construir posicionamientos de marca emocionales vinculando nuestras marcas a experiencias concretas de los clientes.
- 4** Innovación con nuevas lógicas de ingresos que nos permitan salir de la trampa de la reducción de precios: fijación de precios dinámicos, tarifas planas, pagos por uso, precios en función del valor percibido por el cliente y no del coste del producto, modelos Freemium... todo un armamento innovador para defender los márgenes.
- 5** Construir relaciones duraderas con los canales basadas en la creación de negocios conjuntos de crecimiento que superen las limitaciones actuales del category management y el trade marketing. Creando de nuestra forma de comercialización una nueva fuente de ventaja competitiva basada en la venta consultiva y de soluciones. •



Carlos Jordana
Socio director de Merk2
Profesor y Director de programas de Dirección de Marketing y Dirección de Ventas en ESADE
cjordana@merk2.com

Cinco conceptos para reflexionar e inspirar: Customer centric, foco en delibero, marketing experiencial, lógicas de ingreso y venta consultiva de soluciones. Cinco ideas que crearán valor en la innovación en marketing este 2014. Suerte.