

El principio "KICS"

Autores: Raúl Peralba y Ralph Whitestone

Editorial: Empresa Activa

En entornos super-hiper competitivos, en los que tenemos que sobrevivir hoy, no basta con la "eficacia operativa" que nos asegure la productividad. Siendo ésta una condición necesaria, no es suficiente, hace falta algo más. Que los clientes identifiquen, distingan y prefieran nuestro producto, servicio o idea. Más allá de las especificaciones técnicas, los clientes deciden la compra en base a valores propios que asignan a los beneficios que esperan obtener y esta decisión, más que basada en criterios racionales, está condicionada por lo subjetivo y lo emocional. Este libro nos enseña a que hay que ser y mantenerse competitivo en un entorno despiadado en el que distraerse significa que alguien nos roba los clientes.

