

# DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS

¿Qué es?



# Generación de ideas



**1**  
**GENERACIÓN DE IDEAS**

## Filtración de ideas

Hacer un filtro de las nuevas ideas de productos a fin de detectar las buenas ideas y abandonar las malas lo antes posible.

# 2

FILTRACIÓN  
DE IDEAS

## Informe

- ✓ Descripción del producto o el servicio
- ✓ Planteamiento de la propuesta de valor al cliente
- ✓ Mercado meta
- ✓ Competencia.
- ✓ Estimaciones aproximadas del tamaño del mercado
- ✓ Precio del producto
- ✓ Tiempo y los costos de desarrollarlo
- ✓ Los costos de fabricación
- ✓ Tasa de rendimiento.

## Filtración por R-W-W



¿Es Real?

¿Existe una necesidad y deseo del producto y los clientes lo comprarán?

¿Podemos ganar?

¿El producto ofrece una ventaja competitiva sostenible?

¿La Empresa tiene los recursos necesarios para que dicho producto sea un éxito?

¿Vale la pena hacerlo?

¿Encaja el producto en la estrategia global de crecimiento de la empresa?

¿Ofrece suficiente potencial de utilidad?

### IDEA DE PRODUCTO

Idea para un posible producto que la empresa puede verse a sí misma ofreciendo al mercado

### CONCEPTO DE PRODUCTO

Versión detallada de la idea del nuevo producto explicada en los términos significativos del consumidor.

### IMAGEN DE PRODUCTO

Es la forma en que los consumidores perciben un producto real o potencial.

# 3

DESARROLLO  
Y PRUEBA  
DEL  
CONCEPTO

## Ejemplo de preguntas para la prueba de concepto del automóvil completamente eléctrico

1. ¿Entiende usted el concepto de un automóvil eléctrico de baterías?
2. ¿Cree en las afirmaciones sobre el rendimiento del automóvil?
3. ¿Cuáles son los principales beneficios de un automóvil completamente eléctrico en comparación con un automóvil convencional?
4. ¿Cuáles son sus ventajas en comparación con un automóvil híbrido de gas o eléctrico?
5. ¿Qué mejoras sugeriría usted a las características del automóvil?
6. ¿Para qué usos preferiría un automóvil completamente eléctrico a un automóvil convencional?
7. ¿Cuál sería un precio razonable de venta para este automóvil?
8. ¿Quién estaría involucrado en su decisión de comprar un automóvil de éstos? ¿Quién lo conduciría?
9. ¿Compraría un automóvil como éstos? (Definitivamente, probablemente, probablemente no, definitivamente no)

### PRUEBA DE CONCEPTO

Son ensayos de conceptos de nuevos productos con grupos de consumidores meta presentados simbólicamente o físicamente.

## La declaración de estrategia de marketing consta de tres partes

4

DESARROLLO  
DE LA  
ESTRATEGIA  
DE  
MARKETING

### PRIMERA.

Describe el mercado meta, la propuesta de valor prevista, y las ventas, la participación de mercado y las metas de utilidades para los primeros años.

### SEGUNDA

Describe el precio previsto del producto, la distribución y el presupuesto de marketing para el primer año.

### TERCERA

Describe las ventas previstas de largo plazo, los objetivos de utilidades y la estrategia de la mezcla de marketing.



5

ANÁLISIS DE  
NEGOCIO

Revisión de las proyecciones de ventas, costos y utilidades para un nuevo producto con el fin de averiguar si estos factores cumplen con los objetivos de la empresa.

6

DESARROLLO  
DE  
PRODUCTOS

Desarrollo de productos Desarrollo del concepto del producto hasta que se logra un producto físico a fin de asegurarse que la idea de producto puede transformarse en una oferta de mercado funcional.



7

MARKETING  
DE PRUEBA

Etapa del desarrollo de nuevos productos en la cual el producto y su programa propuesto de marketing son probados en entornos de mercado realistas.

8

COMERCIALIZACIÓN

Introducción de un nuevo producto  
al mercado.