

El principio KICS

Autor: **Raúl Peralba**

Editorial: **Empresa Activa**

Precio: **13 euros**

Páginas: **192**

En un mercado saturado, en el que la lucha por los clientes es extrema y con una tecnología al alcance de todos, no basta únicamente con hacer las cosas bien. Este algo más es lo que limita la competitividad de muchas empresas y muchos no ven. Sufren de una "miopía" que recorta y condiciona su capacidad competitiva. ¿Cómo conseguir que los clientes se identifiquen, distingan y prefieran nuestro producto frente al de la competencia?

Raúl Peralba, desarrolla los fundamentos del Principio KICS, para el que el posicionamiento se convierte en la estrategia competitiva más eficaz en entornos hipercompetitivos. Hoy para ser realmente competitivos hacen falta dos cosas: un producto que alcance o supere el umbral de calidad esperado y una imagen diferenciada y más atractiva en la mente de los clientes, que la de los competidores, soportada por una marca. Una cosa no funciona sin la otra. Hay que mirar más allá de la eficacia operativa y la productividad.

