

ARGUMENTARIO BÁSICO

CERTIFICACIÓN-CATEGORIZACIÓN

ENTORNO

1. En el entorno actual, con inmuebles vacíos, oficinas disponibles y espacios en desuso encontramos una creciente competencia entre nuestros centros de negocios equipados y entornos sin inversión. Estas últimas incorporaciones al mercado aprovechan la confusión del mercado para posicionar su producto estableciendo como base diferencial el precio.
2. Con las estructuras de costes actuales no podemos competir con las nuevas opciones en igualdad de condiciones, razón por la cual es básica la diferenciación
3. Individualmente podemos intentar ser específicos, únicos, pero sería interesante tener un elemento que acredite nuestra diferencia, que potencie nuestra calidad, atención al cliente, y nuestra manera de trabajar.
4. Debe ser una herramienta eficaz y de reconocido prestigio. Si únicamente la define, decide y mantiene la ACN perdemos objetividad
5. La categorización nos debe fijar el mínimo común denominador de nuestros centros, basándose en atención al cliente, instalaciones y soluciones

ASOCIACIÓN

- A. La asociación se encuentra en un momento de toma de decisiones para redefinir y potenciar su futuro, en evolución constante, adaptándose y aprendiendo del entorno
- B. El asociado debe constatar que la asociación trabaja para él, que aporta un elemento diferencial, calidad, imagen, comunicación y sirve de altavoz al sector. Aglutina nuestra voz y defiende nuestros intereses.
- C. Una asociación grande y fuerte permitirá tener más influencia, llegar a más sitios, abrir más puertas, y amplificar nuestra voz y relevancia en un entorno tan competitivo
- D. La asociación, como punto de trabajo y encuentro de los profesionales del sector puede – y debe- marcar las pautas y criterios que identifiquen y diferencien lo que es un centro de negocios de todo aquello que no lo es. Para trabajar con una total objetividad se tiene que poner en manos de una empresa certificadora de primer nivel para elaborar la “ruta de calidad”
- E. Si la asociación, en una primera fase, BONIFICA en su mayor parte la categorización y COMUNICA el nuevo elemento distintivo y diferenciador redundará en un mayor conocimiento del sector, en una diferenciación, y en una suma de voluntades y asociados.

NUESTRO CENTRO

1. La categorización no se reduce a una foto fija del listado de servicios, sino que evoluciona con el tiempo en su definición y requisitos, y nos indica áreas de mejora y posibilidades de promoción de categoría
2. En el entorno competitivo en el que nos movemos iniciamos nuestra definición con un concepto de calidad diferencial.
3. La categorización puede incluso incorporar una segunda fase de diferenciación vía estrellas u otro elemento que permita identificar variables de servicio. Somos nosotros, según nuestros servicios e instalaciones, quienes nos fijamos en una situación u otra de inicio
4. Si los centros de negocios que visita un cliente enfatizan/enfatizamos el elemento diferencial, la calidad y el reconocimiento vía acreditación entregada por la Asociación que aglutina a la mayoría de CN, y testado y comprobado por la líder en acreditaciones, partimos con ventaja a ojos de aquellos clientes que buscan un entorno de calidad, con servicios y nivel.
5. Supongamos que como clientes buscamos un CN, y tres de las cinco visitas tienen el distintivo de calidad, reconocimiento del sector ¿No sería un elemento que tendríamos en cuenta, además de otras variables?

EL CLIENTE

- A. El cliente ve garantía de funcionamiento, acreditación, servicio y valor añadido
- B. Hay un elemento de previsibilidad en lo referente a alto nivel mediante la creación de un standard fuera del cual no hay una regulación mínima
- C. El cliente confía en la calidad del regulador y de la asociación
- D. Existe seguridad en la decisión al enmarcarnos en una operativa validada, con unas normas básicas del sector y ajeno a desagradables sorpresas.
- E. La asociación y la certificadora garantizan un QUÉ , un CÓMO y un CUÁNDO

RESUMEN: Presentación Prezi

http://prezi.com/8tza7uxgcb2w/?utm_campaign=share&utm_medium=copy&rc=ex0share