

image not found or type unknown



Я уже имел опыт работы и реализации проектов связанных с обоими продуктами и по своему опыту лично для себя выберу услуги. Я считаю, что определённого ответа на вопрос, что выгоднее товар или услуга быть не может, так как каждый выбирает сам, и я убеждён, что товар можно сделать настолько совершенным, что он разобьёт в плане выгоды любую услугу. И так же услуга может быть настолько качественной и востребованной, что товар не сможет конкурировать. Так почему же я выберу услугу? В первую очередь мне это ближе и я могу развивать услугу лучше чем товар, и если брать всеобщий план, то мой выбор не измениться.

Одна из главных причин выбора услуг, заключается в том, что в процессе ее оказания и общения с потребителем, а в сфере услуг оно так или иначе будет, можно продать как дополнительную услугу, так и дополнительный ТОВАР. Благодаря возможности непосредственно взаимодействовать с клиентом в процессе оказания услуги, понять его намного проще, и составить портрет потребителя тоже. Так же важным фактором является продвижение. Лично по моему мнению продвигать услуги намного проще чем товар, да составить MVP сложнее, если это сделать можно непосредственно показать клиенту в процессе рекламы за что он отдаст свои деньги и составить более прямое о понятное описание продукта. Когда клиенту понятно за что он собирается отдавать деньги, он более охотно это делает.

Так же не забываем о том, что сейчас сохранить клиента и продлить его CLM является чуть ли не первой задачей после его привлечения. В сфере услуг сделать это намного менее затратное дело, чем в товарке, ведь чаще всего понравившейся нам услугой мы пользуемся регулярно, а качественный товар можем купить один раз и на 5 лет.

В расчет стоит брать и рынок, будем откровенны в сфере услуг он более открыт и лоялен к новым игрокам, чем в товарном, где уже давно сложились свои «акулы рынка», которые не горят желанием подпускать к себе новых конкурентов.

Из прошлого пункты и благодаря статистике можно сделать вывод, что для инвесторов вложения в рынок услуг является более желанным, чем в товарный.

Вывод и мое мнения сходятся в том, что четкого ответа на вопрос нет, у каждого индивидуально, но можно точно сказать, что ключом к успеху будет совмещении и

желание развиваться в двух направлениях.