

Ejemplo Cinco porqués

Observamos que los hábitos de consumo estaban cambiando, algo tan cotidiano como la compra del pan o de los dulces ya no se realiza como hace 10 años atrás. Por ello nos planteamos la necesidad de innovar. De ahí surgió nuestra pregunta inicial **¿por qué nos planteamos innovar?** Para evitar quedarnos en la superficie del problema o necesidad identificada decidimos llegar al problema de raíz.

Utilizando la herramienta de los Cinco porqués obtuvimos varias conclusiones:

- Teníamos una **gran competencia**.
- Una de nuestras mayores competencias eran los **grandes supermercados**.
- No podíamos competir contra ellos en cuanto a **precios**.
- Por tanto, necesitábamos **diferenciar nuestro producto** del suyo.
- Normalmente la gente prefiere comprar más barato aunque el producto sea de peor calidad.

1.¿POR QUÉ....

¿POR QUÉ
NECESITAMOS
INNOVAR?

-PORQUE YA NO SE
VENDE TANTO
COMO ANTES

¿POR QUÉ YA NO
SE VENDE TANTO
COMO ANTES?

-PORQUE LA GENTE
YA NO COMPRA
TANTO EN LOS
PEQUEÑOS COMERCIOS

2.¿POR QUÉ....

¿POR QUÉ LA GENTE
YA NO COMPRA TANTO
EN LOS PEQUEÑOS
COMERCIOS?

-PORQUE PREFIEREN
COMPRAR EN LOS
SUPERMERCADOS

3.¿POR QUÉ....

¿POR QUÉ PREFIEREN
COMPRAR EN LOS
SUPERMERCADOS?

-PORQUE LOS PRECIOS
SON MÁS BAJOS
QUE LOS NUESTROS.

4.¿POR QUÉ....

¿POR QUÉ LOS PRECIOS
SON MÁS BAJOS QUE
LOS NUESTROS?

-PORQUE LOS SUPERMER-
CADOS PRODUCEN MAYORES
CANTIDADES QUE NOSOTROS
(LO QUE ES IGUAL A MENORES
COSTES DE PRODUCCIÓN).

5.¿POR QUÉ....

¿POR QUÉ LOS SUPERMER-
CADOS PRODUCEN
MAYORES CANTIDADES
QUE NOSOTROS?

-PORQUE ELLOS TRABAJAN
A NIVEL NACIONAL Y
NOSOTROS A NIVEL
LOCAL.

CONCLUSIÓN

NECESITAMOS
DIFERENCIAR
NUESTROS PRODUCTOS
DE LOS DE LOS
SUPERMERCADOS

TENEMOS UNA
COMPETENCIA
MUY FUERTE

LA GENTE PREFIERE
COMPRAR MÁS
BARATO AUNQUE
SEA PEOR
CALIDAD

NO PODEMOS
COMPETIR EN
LOS PRECIOS