

¿Quiere probárselo?

By Luiz Renato Roble

Todavía hay empresas que compran proyectos de diseño como si fuese una camiseta colgada en la percha de una tienda.

Cuando alguien entra a una tienda de ropa, es posible que ni siquiera haya sido para comprar algo, sino para pasear, conocer las novedades, las ofertas o para admirar la tienda. Durante el paseo, si se interesa por algún producto, una camisa o, quién sabe, un saco, sea por el tacto de la tela, por el color o para aprovechar el precio. Basta probárselo allí, en el momento, y llevarse la ropa lista para usar; o inclusive, fuera el caso, salir de la tienda con la nueva ropa puesta.

Una persona, al entrar en una sastrería, probablemente quiere encargar alguna cosa. Durante su visita, hace el pedido, dice cuáles son sus necesidades, sus deseos, sus temores. El profesional la escucha, se quita las dudas, le toma las medidas, le da consejos y ambos arreglan un precio. Es elegido el tipo y el color de la tela en los catálogos y, por fotos, es posible tener una idea de cómo quedará la ropa exclusiva, hecha a medida. Después de recibir un valor anticipado, el sastre inserta el nuevo trabajo en su programación y se dedica a ese pedido, trazando y cortando la pieza de tela, trabajando por algunos días, modelando y respunteando esa ropa que, en breve, será presentada y luego probada por quien la encargó. Después de una o más pruebas, si fueran estas necesarias, se hace la entrega de la ropa, y se recibe el restante del valor combinado inicialmente.

Todavía existen empresas que trabajan como si comparasen un proyecto de diseño con una camiseta colgada de la percha de una tienda. Un producto listo, que puede ser visto, manipulado, elegido y probado sin compromiso, para ver si sirve y si tiene una buena caída. Si no sirve, no hay problema. Busca otro, en otro estante, en otra sección o, entonces, se va a otra tienda para empezar todo de nuevo.

Si fuera realmente necesario comparar un proyecto de diseño con una de las situaciones descritas arriba, tendríamos que compararlo con trabajo de un sastre. El diseño, así como el trabajo de sastrería, es hecho a medida, personalizado, *customizado* y único. Después de elegir el estudio de diseño que tenga la mejor propuesta comercial, que demuestre tener más experiencia a través de su portfolio y ser digno de confianza, el cliente paga el valor estipulado para la entrada del trabajo y hace su pedido en una reunión de *briefing*, donde sus necesidades son escuchadas y detalladas por el profesional de cuentas.

Así como el sastre, que después de cobrar un anticipo, inserta el nuevo trabajo en su programación, el estudio, después de ser contratado, empieza el proceso de investigación y desarrollo del concepto del trabajo, que después de aprobado, como la prueba de un saco, será continuado y transformado a través de los originales y detalles técnicos, en un proyecto

ejecutivo, listo para ser producido y entregado al cliente que, satisfecho, paga el valor que fue combinado.

El desafío del cliente es creer en la experiencia del estudio de diseño contratado, que por haber desarrollado soluciones de diseño para otros clientes o en otros trabajos anteriores, alcanzará sus objetivos, dejándolo satisfecho por haber depositado su confianza y principalmente haciendo que el resultado sea el esperado.

¿Quiere probarselo?

Published on 09/07/2012



ISSN 1851-5606
<https://foroalfa.org/articulos/quiere-probarselo>

