

# 4 Razones por las que debes implementar un programa de servicios con feromonas.



# Introducción y objetivo

Hay un famoso dicho que dice: no busques nuevos clientes para tus productos, más bien busca nuevos productos para tus clientes. ¡Claro, resulta mucho más fácil crecer tu negocio si ya tienes los clientes a los cuales ofrecerles nuevos productos o servicios! Esto no se refiere solamente a clientes que ya tienes en tu portafolio, también se refiere a el tipo de cliente que ya tienes en tu cartera pero que aún no cuenta con tus servicios. Esto es justo la oportunidad que ofrece un programa de servicio con feromonas. Para aclarar esto te comparto un ejemplo: a tu cliente "Planta de Alimentos Sanos" lo visitas semanalmente y el técnico realiza los siguientes servicios:

- **Semana 1**-Lunes realiza el servicio de roedores y servicio de rastros en exterior.
- **Semana 1/3**-Jueves realiza el servicio de roedores en interior y servicio de rastros en interior.
- **Semana 2/4**-Miércoles se realiza el servicio de voladores.

A este mismo cliente se le puede ofrecer un servicio adicional por concepto de servicio de plagas de productos almacenados Semana 2/4-Miércoles por un importe adicional durante la visita para el servicio de voladores.

Además de esta oportunidad, el servicio de plagas de productos almacenados (con el monitoreo de feromonas) lo puedes ofrecer a otros clientes potenciales similares que ya cuentan con un servicio de control de plagas pero que NO ofrecen el programa de servicio de plagas de productos almacenados.

El objetivo de este artículo es compartirte las 4 razones más importantes por las que debes diseñar e implementar un programa de Servicio de Control de Plagas de Productos Almacenados.



**"No busques nuevos  
clientes para tus  
productos, más  
bien busca nuevos  
productos para tus  
clientes".**

# ¿Por qué ofrecer un servicio de plagas de productos almacenados?



## Razón 1: El problema es muy significativo

De acuerdo a la USDA, las plagas de productos almacenados pueden dañar o consumir hasta el 10% del total de los alimentos producidos en EUA. En países en desarrollo el daño puede llegar hasta el 50%. Según la publicación de Food Safety Consortium, en la cadena de suministro global, se estima que el impacto económico por infestación de este tipo de plagas es de US\$9.6 billones en costos de operación y en el año 2018, el 28% de las empresas manufactureras de los EUA reportaron costos adicionales por daños y contaminación de materia prima y producto terminado.

Además del daño económico provocado por estos insectos, se encuentra el reto de que son difíciles de detectar si no se cuenta con la capacitación y las herramientas adecuadas. La infestación se puede gestar en un lugar remoto o escondido y en tiempos de calor la reproducción se acelera y el aumento de población puede resultar explosivo de un momento a otro contaminando otras áreas de la empresa y ocasionando daños a materia prima, producto terminado y a la operación misma de una planta de producción.

## Razón 2: La oportunidad de negocio es muy grande.

No solo son las plantas de alimentos las que requieren de monitoreo, también los centros de distribución, tiendas de autoservicio, tiendas especializadas de mascotas. Incluso, en hoteles y restaurantes de alto nivel, con tan solo agregar uno o dos monitores se puede incrementar el importe del servicio mensual en un 30% al sumar el servicio de plagas de productos almacenados. En un estudio publicado en marzo de 2018 por McKinsey & Company se calcula que, tan solo la industria de procesamiento de alimentos, produce un valor aproximado de US\$100 billones anuales. Además de ser una de las industrias más grandes globalmente, el crecimiento de esta industria es saludable y seguirá demandando de servicios para operar eficientemente.

# ¿Por qué ofrecer un servicio de plagas de productos almacenados?

## Razón 3: Das un valor agregado a tus clientes.

En los últimos 20 años, el uso de feromonas ha continuado con crecimientos de doble dígito. Este es el resultado del impacto positivo que se tiene al emplearse en un programa MIP. Sin embargo, la falta de conocimiento y en algunos casos de profesionalismo, ha ocasionado que todavía queden muchos lugares donde se pueda ofrecer un programa de servicio de control de plagas de productos almacenados. Por ello, ofrecer este programa a los clientes continúa siendo una ventaja competitiva para las empresas que lo ofrezcan y un valor agregado para los clientes que se beneficien del servicio.

## Razón 4: Si tú no lo ofreces alguien más lo va a hacer.

Finalmente, y no por ello una razón de menor peso, es que si tu empresa no ofrece este servicio alguien más lo va a hacer y perderás a tu cliente. A principios del 2000, me tocó sufrir pérdida de clientes por no ofrecer trampas de luz ultravioleta como parte del servicio integral de control de plagas. Poco tardé en reconocer que incorporar estos equipos para el control de voladores era una verdadera necesidad. Este será el caso para las feromonas, puedes ofrecer un excelente servicio, pero si no cuentas con un programa completo para plagas de productos almacenados e incorporas monitores con semioquímicos, lo más probable es que alguien más lo hará y perderás a tu cliente.



## Conclusión

Las plagas de productos almacenados son una amenaza para la industria de procesamiento de alimentos. Debes prepararte para ofrecer este servicio de manera sistemática y profesional. Si tu empresa no lo ofrece alguien más lo hará por lo que estar al margen de dominar este tipo de servicios no solo te limitará en la adquisición de nuevos clientes si no que potencialmente hará que pierdas clientes que encuentren alguien más que satisfagan su necesidad. ¡No esperes más!

**TETENGO** ACADEMY