

OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS COMPLEMENTARES

Uma pequena definição:

Produto – Coisa produzida pelo esforço de um trabalho, algo tangível e materializado, ou seja, posso tocar e há posse por parte do comprador.

Serviço – Produzido e consumido ao mesmo tempo e não implica em posse, pois paga-se apenas pelo serviço prestado sem transferência de coisa – exemplo: conserto de uma televisão. Algo que eu presto atrás das minhas habilidades, do meu conhecimento.

Há também a possibilidade de prestação dos dois ao mesmo tempo – Produto e Serviço – Exemplo: **PRODUTO**: Um aparelho celular, cuja prestação de **SERVIÇO** é prestada por uma operadora de telefonia.

Muitos negócios promissores surgiram por meio da oferta de produtos complementares. Por exemplo, a internet originalmente surgiu como um meio de comunicação entre pessoas, no entanto muitos negócios começaram a surgir dentro da rede como oferta de serviços complementares.

Os sites de busca, como Google e Yahoo!, E os diversos sites de relacionamento, entre muitos outros conteúdos oferecidos, atualmente ofertam serviços complementares na rede.

O mesmo pode ocorrer no setor jurídico, em que muitos serviços complementares a uma ação judicial poderão ser ofertados aos clientes, gerando novas receitas para o escritório.

Por exemplo, um advogado pode ser contratado para defender uma empresa em uma ação trabalhista, e, posteriormente, este escritório poderá ofertar um pacote de serviços ou consultoria para que essa empresa evite novas ações trabalhistas no futuro. Em praticamente todas as áreas jurídicas é possível encontrar oferta de serviços complementares.

Nádia Januário

Bacharel Administração com Habilitação em Marketing

Especialista em Gestão de pessoas

Pós - Graduação em Sociologia