# Article information:

The “New You” Business
<https://hbr.org/2022/01/the-new-you-business>

# Article summary:

1. Las empresas a menudo se enfocan en la calidad, conveniencia y experiencia de sus ofertas sin ver su papel como un socio completo con los consumidores en sus viajes de transformación.

2. Para crear un negocio de transformación, es necesario determinar los "trabajos por hacer" del cliente, entender qué aspecto tiene el éxito en cada punto del viaje, identificar barreras y traducir este conocimiento en una oferta.

3. El objetivo final de las personas que van a centros de fitness no es el acceso al equipo o entrenadores; es ponerse en forma. La razón principal por la que la gente va a su médico o ingresa a un hospital no es obtener recetas médicas, exámenes médicos o procedimientos terapéuticos; es recuperarse.

# Article rating:

May be slightly imbalanced: The article presents the information in a generally reliable way, but there are minor points of consideration that could be explored further or claims that are not fully backed by appropriate evidence. Some perspectives may also be omitted, and you are encouraged to use the research topics section to explore the topic further.

# Article analysis:

Este artículo presenta información confiable y fiable sobre cómo las empresas pueden competir con éxito mediante soluciones completas para ayudar a los consumidores a lograr sus objetivos. El artículo está bien documentado y respaldado por citas y referencias adecuadas. Los autores también proporcionan ejemplos concretos para ilustrar sus puntos principales. No hay sesgos evidentes ni afirmaciones sin respaldo ni contenido promocional parcializado. Todas las caras del tema se abordan equitativamente y se presentan ambos lados de la discusión para permitir al lector llegar a su propia conclusión sobre el tema discutido.

# Topics for further research:

* Cómo las empresas pueden competir con éxito
* Soluciones completas para ayudar a los consumidores
* Ejemplos de competencia empresarial exitosa
* Ventajas de ofrecer soluciones completas
* Cómo los consumidores pueden lograr sus objetivos
* Discusión equitativa de los pros y los contras de la competencia empresarial

# Report location:

<https://www.fullpicture.app/item/98abaca1d88a050895ca36a29b573ebb>