

Velocidad de Respuesta al Mercado una estrategia para todos

La semana pasada compartí, con mucho placer a todos nuestros lectores, el enfoque que como empresarios y líderes debemos provocar al interior de nuestros negocios y equipos de trabajo... una visión de adaptación a los cambios, de aprovechamiento de oportunidades en tiempos de crisis, de crear sinergia para buscar soluciones, por afrontar la situación actual con una perspectiva de oportunidades, no de problemas.

Por ello, reflexionando en oportunidades y en los cambios vertiginosos en el mundo, creo que vale la pena profundizar en una directriz estratégica para cualquier negocio: Incrementar su Velocidad de Respuesta al Mercado. ¿Qué quiero decir con esto? Como empresarios nuestra responsabilidad estratégica es orientar los esfuerzos de nuestros colaboradores hacia la visión y misión de nuestras compañías, pero sin perder de vista los cambios en el mercado y por ende sus expectativas respecto a los productos o servicios que ofrecemos. Hoy, como anteriormente hemos mencionado en este espacio, la competencia es global y la necesidad de diferenciarnos es clave para nuestras marcas. Es precisamente en este contexto donde la velocidad de adaptarnos a los cambios, a ser propositivos, a entender rápidamente a nuestros consumidores, sus hábitos y entorno, se convierte en una directriz de trabajo vital en nuestros procesos creativos y estratégicos con nuestros colaboradores.

Para algunas empresas sigue siendo una realidad el liderazgo tradicional, en donde solo el dueño o el director general marcan la pauta de ¿hacia dónde dirigirse? O ¿Qué se debe lograr o hacer en la empresa? Este modelo, es obsoleto. Las marcas internacionales están volcándose ahora a modelos disruptivos donde el talento, la innovación, el tomar riesgos por atreverse a realizar cosas distintas es el camino al desarrollo empresarial y por ende, al crecimiento exponencial. Lo más poderoso en una industria no solo es la innovación, la tecnología o la estrategia... son las personas, porque al desarrollarlas y motivarlas provocas un enfoque de cambio a través de todas estas herramientas. Por esta razón, hoy necesitamos adoptar esta filosofía en nuestra industria; necesitamos invertir en procesos de transformación de nuestra forma de pensar (mindset), empezando por nosotros mismos.

Hoy quiero invitarlos a crear iniciativas que fomenten esta estrategia en sus organizaciones. En la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), estamos diseñando eventos y proyectos que detonen ideas, que despierten y motiven la necesidad de “cambiar”, de “transformar” nuestra manera de ver las oportunidades y procesos claves, que aseguran la viabilidad futura de la industria. Uno de estos proyectos se llevara a cabo esta semana en CICEG. Una iniciativa que precisamente está alineada a la Velocidad de Respuesta al Mercado: “INCLUSIVO Innovation Fashion Forum.”

Durante 2 días, el 8 y 9 de noviembre, CICEG organiza un foro que busca el intercambio y generación de ideas en los procesos claves del desarrollo de branding, del proceso de moda y fashion marketing, así como las estrategias y mejores prácticas de marcas internacionales, como Adidas, Salvatore Ferragamo, Grupo Inditex (Zara), Stella McCartney, entre otras. Nuestros ponentes, de talla internacional, son promotores y pioneros de esta nueva realidad de hiperconectividad y velocidad del mercado global.

INCLUSIVO busca, a través de conferencias y workshops, fomentar la interacción de los participantes con personalidades reconocidas en ámbitos de moda, tendencias, creatividad e innovación y que se detonen, en sus empresas, procesos de cambio y mejora, con herramientas prácticas que puedan implementar y aplicar en su estrategia comercial. El propósito de este foro está alineado a tres directrices estratégicas de CICEG: la Internacionalización de la Industria, el Desarrollo de una Industria Competitiva y la Promoción del Conocimiento.

Con estos eventos buscamos promover ideas que sumen al desarrollo de nuestros empresarios afiliados, porque al final, el propósito de CICEG es acercarnos a sus necesidades, escucharlos y poder trabajar en favor de la industria en conjunto con las instituciones afines, gobierno municipal, estatal y federal. Ese es nuestro compromiso, servir a nuestros afiliados, acercando soluciones y servicios que generen la transformación del clúster cuero-calzado-marroquinería, porque de esta manera generamos viabilidad futura para todos.

Velocidad de Respuesta al Mercado es una estrategia que buscamos integrar en nuestros servicios. Hoy para nuestros consumidores las marcas se relacionan on/offline y los cambios en muchos sectores son drásticos. Te invito a reflexionar: ¿Cuánto tiempo tenemos para reaccionar a las exigencias de nuestros consumidores?, ¿Cuánto tiempo tenemos para provocar un cambio en nosotros y nuestras empresas? El mercado cambia vertiginosamente. La tecnología, la automatización, los nuevos modelos de negocios, la integración on & offline de las marcas en el estilo de vida del consumidor, no son retos del futuro, son los retos de hoy. Por eso, queremos invitar a nuestros afiliados a sumarse a este proceso de transformación en CICEG. Proyectos como el Centro de Innovación y Diseño tienen esta esencia de velocidad de respuesta al mercado. ¿Sabías que existen 4 centros de tecnología en 3d de impresión digital en el estado de Guanajuato y CICEG tiene un modelo especializado en nuestro sector?, esta es una muestra del espíritu de adaptación al cambio, esta es una muestra del esfuerzo por innovar haciendo las cosas de una manera distinta, y está al servicio de nuestros afiliados.

En la Cámara de la Industria del Calzado estamos conscientes de la necesidad de reinventarnos, de crear nuevos modelos de negocios, de generar iniciativas que impulsen el desarrollo. El reto al que te invito hoy es a sumarte a esta filosofía, porque estamos convencidos que, el valor del conocimiento está en su aplicación, el valor de la innovación es construir caminos y procesos que detonen nuevas formas de conectar con nuestros consumidores, logrando el propósito que perseguimos como empresarios. Entonces ¿Cómo logramos la Velocidad de Respuesta al Mercado?. Seamos, juntos, a través de nuestro ejemplo, promotores de la transformación.

Lic. Luis Gerardo González García

Presidente de CICEG

presidencia@ciceg.org