

Ideas para consolidar e innovar tu negocio

Amigos empresarios y amables lectores, quisiera compartirles algunas ideas, después de una semana enfocada a promover el talento, la creatividad, los encuentros de negocios y la promoción de Guanajuato a través de esfuerzos de instituciones privadas y de Gobierno del Estado, que seguro se convertirán en el centro de atención los próximos años: Noviembre el Mes de la Moda.

Durante Noviembre el Mes de la Moda, sectores como Cuero-Calzado, Marroquinería, Joyería, Sombreros, Textil-Confección, Diseñadores y proveedores afines conforman una oferta integral con impulso de Gobierno del Estado, a través Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable, el H. Ayuntamiento de León, a través de la Dirección de Economía y los organismos empresariales que los representamos CICEG, APIMEX, COFOCE, ANPIC, entre otros, con el propósito de proyectar la imagen comercial y competitiva del talento guanajuatense, generando estrategias desde la promoción y posicionamiento, hasta los encuentros de negocio B2B.

Eventos como Creare y Fimoda, organizados aquí en nuestra ciudad, conjuntan la promoción de marcas guanajuatenses principalmente y generan además, una vinculación de oportunidades de negocio para los diferentes participantes del evento, de manera que no solo se den a conocer sus productos o servicios, sino que a través de los apoyos de los organismos involucrados, los empresarios y emprendedores consoliden su marca /diseño, sus procesos y su oferta; además logren cerrar con citas de negocio en el foro de FIMODA con empresas de diferentes canales de distribución: departamentales, retailers, ecommerce, distribuidores, etc. En esta edición pudimos ver empresas como Tommy Hill, Liverpool, Palacio de hierro, Osom, Del Sol, entre otros y se generó una excelente expectativa, percibida por todos los sectores, para seguir creando estas plataformas de negocio.

Como Empresarios del sector podemos ver que el Gobierno y las Instituciones que nos representan, están construyendo nuevos puentes y conexiones entre los canales de distribución y los fabricantes, el esfuerzo integral ya no es solo en nuestras ferias sectoriales como SAPICA o ANPIC; sino que se está logrando construir y posicionar distintos foros y plataformas para potencializar los encuentros de negocio, para éste y otros sectores productivos. Con un esfuerzo tan grande, es de esperarse que se vaya consolidando un sistema integral de promoción de marcas, productos y diseñadores mexicanos a nivel internacional. El reto ahora es preguntarte ¿Qué tan preparado estas para competir?. Con mucho respeto a tu opinión, creo que no es un tema de suerte, evidentemente quedan pocos casos de éxito con este ingrediente.

Déjame puntualizar la idea. Desde una perspectiva B2B, nuestros clientes locales y globales tienen diferencias en mercado, productos, tendencia, moda, consumidor, estrategia comercial, etc. Pero coinciden, en esencia, en las mismas condiciones básicas: servicio, respuesta, calidad y confiabilidad. Es decir, estas últimas características no son diferenciadores competitivos, son **CONDICIONES NECESARIAS**. No es una virtud la calidad, hoy el consumidor la DA POR HECHO.

No es una ventaja competitiva cumplir con las entregas en tiempo, es una OBVIEDAD y la marca o empresa que no está alineada a estas condiciones necesarias, poco a poco será reemplazada por sus competidores. Las empresas buscan proveedores que, además de un excelente producto, los sorprendan con innovación, velocidad de respuesta, inteligencia comercial. En las condiciones comerciales globales el servicio, la calidad, la entrega en tiempo, el cumplir con los acuerdos ya no son diferenciadores, son requisito para la supervivencia de cualquier negocio.

Por ello, la dirección de solución debe ser consolidar el modelo de negocio que te hace único. No importa el tamaño de tu empresa o tu marca. Es trabajar en fortalecer la plataforma de servicio, la cadena de suministros, el desarrollo y compromiso de tu talento humano, para mantener y superar tus estándares. Esto nos direcciona como Cámara de la Industria del Calzado no solo a promover la industria, sino a brindarte herramientas que te ayuden a consolidar tus procesos Creativos (Prospecta), Comerciales (Sapica – Internacionalización) y productivos (Mexican Shoes Quality, CEVEM). De esta forma, como una estrategia clave a implementar en tu negocio, es invitarte a CICEG donde seguro encontraremos juntos la manera de AYUDARTE A CONSOLIDAR TU NEGOCIO.

Sin embargo, quiero agregar en este espacio que también es vital mantenerte al tanto de los cambios del mercado, las nuevas exigencias del consumidor, el desarrollo de nuevos canales de comunicación y distribución. La necesidad de construir tu marca y conectar con un público que se identifique es un verdadero reto y el esfuerzo es Omnichannel. Es decir, no es suficiente con la publicidad tradicional, es cuidar todos los puntos posibles de contacto del consumidor, para elegir tu marca o producto. Para ello seguimos acercándote información estratégica y modelos globales exitosos que te permitan, a ti como empresario y a tu equipo, mantenerse a ritmo con los cambios del mercado. Nuestro propósito es fomentar en nuestros afiliados la necesidad de crear sistemas de viabilidad futura. ¿Qué quiero decirte con esto?. Simplemente que hoy ya no es suficiente revisar el resultado del día a día. Hoy requerimos observar lo que pasa con nuestro producto fuera del escritorio, hoy más que nunca necesitamos saber ¿Qué opinan tus clientes?, ¿A dónde van?, ¿Cómo formas parte de su crecimiento o sus planes comerciales?, ¿Cómo alineas tu oferta? Acercarte a tus consumidores, ¿los conoces?, ¿sabes que les gusta de tus productos?, ¿tu comunicación es atractiva?, ¿te siguen online?, ¿Cómo usan tu marca, tus productos?, ¿con quién te comparan? En verdad es clave tener información estratégica que te permita reorientar rápidamente tu propuesta de marca y tus procesos de diseño estratégico de productos, hacia la preferencia de tu mercado objetivo. Por eso creamos eventos que, como INCLUSIVO esta pasada semana, tenía como objetivo mostrarte lo que está cambiando en el mercado, en el consumidor y en la comunicación de las marcas. Y te hago una invitación: registrarte el próximo 23 de noviembre en el evento DNO Desarrolla tu Negocio Online, cuyo propósito es mostrarle a nuestros afiliados ¿Cómo iniciar su estrategia de comercio online? Y que cualquier empresario pueda comenzar...ahora!

Es un reto, lo será siempre, por ello en la Cámara de la Industria del Calzado creemos firmemente que debemos mantenernos atentos de lo que necesitan nuestros empresarios afiliados para seguir desarrollándose. En esencia quiero decirte que no importa tu tamaño, los retos que enfrentes, tu problemática, estoy seguro que si te acercas a nosotros encontraremos, en nuestros servicios, ideas que te impulsen y te motiven a reorientar tu estrategia. Y si en ese momento, no existe un servicio que satisfaga la expectativa de tus planes, ten la confianza de que existe el talento, la visión y la vinculación con organismos que nos permitan ser una plataforma en el lanzamiento de tus proyectos. Esta idea es la que nos motiva a todo el equipo... ayudarte y sumarnos a tus proyectos.

Lic. Luis Gerardo González García
Presidente de CICEG
presidencia@ciceg.org