

EXPO COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Se asistió al salón Delicias Country Club al evento expo competitividad empresarial en el cual se ofreció para impulsar a que las micro y pequeñas empresas tengan la información suficiente para poder crecer y aumentar su productividad, ya que son el tipo de empresas que generan más empleos en el país. El evento conto con aproximadamente 50 stands de exposición de diferentes temas como franquicias, financiamiento, capacitación e innovación. Se asistió a la conferencia motivacional impartida el día 23 de agosto con Rodolfo Riva Palacio, creador de Huevo Cartoons, y otra enfocada a la mujer emprendedora impartida por Lic. María del Carmen Bernal, del Instituto de Investigaciones y Estudios de la Mujer. Enseguida se muestran algunos reportes elaborados por los estudiantes de las otras conferencias a las que se asistió.

-MARKETING CREATIVO PARA MIPYMES-

LIC, Juan de Dios Mallorquín Director de Brankort (agencia de marketing)

Marketing, sencillamente, es el sentido común aplicado a los negocios bajo técnicas e instrumentos teóricos-prácticos. La propia palabra inglesa "marketing" asusta a las pequeñas y medianas empresas, que consideran tal instrumento propia de las grandes empresas y multinacionales, El término más adhoc es "comercialización", que probablemente hubiera necesitado menos explicaciones en cuanto a su significado global y encaja más fácilmente en la mentalidad de la pequeña y mediana empresa.

El marketing significa algo más que vender productos o servicios. La venta tiene por objetivo principal que el cliente o consumidor quiera lo que la empresa le ofrece, es decir, la venta simplemente trata de la colocación del producto en las manos del cliente/consumidor, por ello, en la venta se establece una relación en un único sentido:

BRANKORT es una empresa ubicada en Guadalajara, su inicio fu en 1996, han tenido varios reconocimientos importantes, tal como fue el people choice awards en la revista MERCA 2.0. Han trabajado para empresas muy importantes como son chocolate abuelita, moco de gorila, mini Cooper, etc. pero uno de sus mayores trabajos del cual se sientes muy orgullosos es el de los juegos panamericanos 2011 llevado a cabo en Guadalajara, donde

consiguieron un gran éxito ya que estos fueron los mejores panamericanos de la historia.

Ellos nos hablan sobre la innovación, pero que es la innovación, nos dice que es la creación de una nueva economía por pensar diferente, nos dicen también que la innovación es difícil de predecir y cambia la historia, así como lo han hecho miles de empresas, artistas y personajes a lo largo de la historia.

La innovación es divertida y también debe de estar siempre en todo momento, ya que esta nos hará fuertes y competentes en el mercado.

También nos dieron otra definición de innovación que sería la implementación rentable de las ideas, crear una nueva forma de pensar.

Nos dio también a conocer unas pequeñas frases sobre innovación:

- Entre más queramos parecernos a los demás, mas seremos rechazados.
- No hay que tratar de seguir a nadie, sino que los demás nos sigan.
- Ahí que migrar de idea a ideal.
- Los grandes ideales son plataformas para las buenas ideas.
- Mientras las marcas pertenecen a la gente, la gente pertenece a los ideales.
- Ideas= share of mind
- Share of cultura= arte
- No importa el tamaño de la marca sino el tamaño de las ideas

También nos enseñó algunas de los temas de las grandes empresas hoy en día, que se preocupan por el bien familiar, ecológico, etc.

COCA COLA

El mundo sería mejor si viéramos el vaso medio lleno en lugar de medio vacío.

DOVE

Bien consigo misma.

Nos dices que para lograr cautivar a la gente debemos contar historias que lleguen al corazón, que hagan reír, que hagan llorar.

-COMO ELEGIR LA MEJOR FRANQUICIA-

FRANKATA (FRANCHIS EXPERTS) MBA OSCAR ARAGON

¿Pero que es una franquicia?

“La franquicia es una técnica de desarrollo que permite a una empresa, la franquiciante, dar en licencia un conjunto de derechos de propiedad industrial o intelectual relativos a marcas, nombres comerciales, enseñas comerciales, modelos de utilidad, diseños, derechos de autor, Know How; a una tercera persona, sea natural o jurídica, con el objeto de obtener rendimientos económicos de la reventa de productos o la prestación de servicios a usuarios finales.”

Nos comenta que para FRANKATA una franquicia es:

- Estrategia de crecimiento a través de terceros.
- Licencia de uso de marca.
- Transferencia de conocimiento (know how).
- Operación de una o varias unidades.
- Misma imagen y calidad.

Otra pregunta que nos hacíamos era saber que diferenciaba a las franquicias exitosas del resto, a lo que nos llevo a analizar los 10 mandamientos de las franquicias exitosas

1. Crecerás como franquicia solo cuando tu negocio esté ya probado y validado.
2. No basarás el modelo de franquicia en manuales operativos ni herramientas legales.
3. Protegerás y registrarás la marca así como todos tus signos distintivos adecuadamente.
4. No venderás productos, equipos e insumos más caros de lo que el franquiciatario pueda encontrarlos por su cuenta.

5. Respetarás las exclusividades geográficas.
6. Escucharás a tus franquiciatarios.
7. Darás seguimiento y soporte continuo a tu red de franquicias.
8. Cuidarás a quién otorgas franquicias de tu marca.
9. Buscarás asesoría externa cuando lo consideres necesario.
10. Renovarás tu concepto constantemente.

Además de ver todos estos mandamientos, también vimos unos puntos importantes que hay que tomar en cuenta al momento de elegir una franquicia:

1. Decide para qué quieres el negocio. Es importante que sepas qué destino tendrá la utilidad que buscas obtener en el negocio, si será para el gasto corriente de tu casa, la educación de tus hijos o incrementar el patrimonio. Cada respuesta implica la cantidad de riesgo que estás dispuesto a correr. Con una mirada más crítica analizarás todas las alternativas de negocio que se te presenten.

2. ¿Cuánto tiempo le pienso dedicar al negocio? Me gusta recalcarles a mis clientes que poner un negocio implica variar el orden de su vida, que estén consientes que les va a exigir hacer cambios y dedicar los fines de semana al negocio y que la dinámica familiar va a cambiar. Claro que vale la pena, solo hay que ser honestos consigo mismo y buscar un negocio que les exija solo el tiempo que están dispuestos a dedicarle.

3. ¿Cómo sabes si el negocio que elegiste cumple con lo que ofrece? Platica con los dueños del negocio, con otros franquiciatarios e incluso con los empleados de los negocios franquiciados. Es importante que sepas a qué te vas a enfrentar, es normal que en un negocio haya errores y problemas, necesitas saber qué hace la franquicia para solucionarlos.

4. ¿Me conviene, económicamente, hacer la inversión? Revisa que la información financiera que te proporcionan coincide con la realidad de los franquiciatarios. Considera que hay muchos gastos que no están expresados en los estados financieros (por ejemplo mermas de producto, o costos financieros) y que pueden impactar el negocio.

Evidencias Fotográficas









