

Sugerencias para el Mercadeo exitoso de las alternativas de IPES



IMEBU
INSTITUTO MUNICIPAL DE EMPLEO Y FOMENTO EMPRESARIAL
LIDERAZGO E INNOVACIÓN SOCIAL



Bell J.C Park

KOICA Advisor at IMEBU

Bucaramanga

Santander

¿Por qué es importante el marketing?

Ayuda a Mejorar el Prestigio de la
Empresa

Permite que el Mundo Sepa Acerca de
sus Productos o Servicios

Hace que los **Consumidores** Confíen en
Usted

Le Permite Competir con **Competidores**
más Grandes

Ayuda a Aumentar las Ventas



實事求是

No busques la verdad enterrada en
el concreto
Ve a allá, y encontraras la solución

Análisis de las Plazas de Mercado y Puntos
Comerciales

Compartiendo mi perspectiva con IPES y los Vendedores



Pero

No tengo mucho conocimiento en Plazas de mercado o puntos comerciales del IPES

**Mi presentación
basada en mi
Experiencia y
Conocimiento**

Desarrollo de negocios internacionales & la operación de un centro comercial



Viajes de negocios a más de 50 países

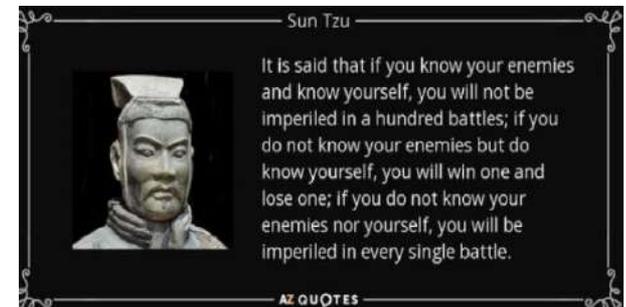
Mi presentación
utiliza
“El Arte de la
Guerra”
(孫子兵法)

**Tú mismo (己):
Vendedor o IPES**

**Enemigo (彼) :
Competidor
Cliente**

知彼知己 百戰不殆
不知彼 不知己 每戰必敗

Si conoces a tus enemigos
y a ti mismo



Plazas de Mercado:

19 (3850Shops) bajo Administración IPES

- Las Cruces : 89 años
- Doce de Octubre : Pescado y productos lácteos
- Samper Mendoza: Mercado nocturno
- Fontibón: 2018 puntos comerciales

Programas
IPES

Alternativas (Vendor informal → Emprendedor)

1. Ferias temporales 2 veces en 2017
2. REDEP (Red de provision de servicios al Usuario del espacio Publico) Programa
 - Quioscos: 304(609 unidades)
 - Módulos de ventas
 - Puntos comerciales: 32 (Tiendas?)
 - Programa Antojitos



Algunas sugerencias

Solución para el mercadeo

Definir la identificación de Puntos Comerciales o Mercado

- Diseño, Animación, Cosméticos, Material de oficina, Personaje, Zapatos, regalos, Galería, Instituto de idiomas, etc.
- Pensar cómo prepararse a la 4ª Revolución industrial

Crear la imagen de marca independiente del punto comercial

- Logotipo consolidado del punto comercial
- Elaboración independiente de marca y mercadeo

Hacer un diseño eficiente y equipar la infraestructura básica

- Permita que el visitante se sienta como en una sola tienda



Están listos?

Algunas sugerencias para

La solución de la administración

Hacer el arrendatario Manual

-Evaluación del sistema y retirar

Para hacer una Organización Cooperativa: Harvard Coop

-Mercadeo común, compartir beneficios

-50% de puntos comerciales para la generación joven?

-Necesita nuevo conocimiento

Formar a vendedores informales y comerciantes

-Comercio internacional, SCM, comercio electrónico

-Hospitalidad, para cambiar el mercado de compradores

Para hacer publicidad a todos los materiales de la Alcaldía

-Materiales impresos, Página de inicio y SNS

Construir red entre puntos comerciales o lugares de mercado

-Co-mercadeo, Cada producto o servicios típicos



Casos de recomendación en otras áreas de Colombia

Boyacá 10 Pueblos están especializadas y se complementan



Tibasoza
Sabajon

Iza
Postres



Aquitania
Trucha



Cuitiva
Cebolla



Duitama
Ruana de lana



Nobsa Vino



Paipa
Aguas
termales



Raquira
Artesanias en
Barro



Sutamarchan
Longanisa



Tota
tazas Junco

Qué hay de Seúl?

Plazas de Mercado y Puntos Comerciales

Instalaciones del Seoul Metropolitan Cooperación de administración



25 centros de Comerciales
2788 tiendas

Renta por espera

Empleo y Globalización

sba sba

Auto empleado – Centro de apoyo Café de empleados

Centro de trabajo agregado

Centro global de Seoul

Centro de apoyo a los emprendimientos

Otros puntos comerciales

Vagón cubierto

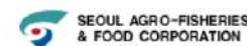


Regla de la sala(Gu)

Metro de Seúl



Agropecuarias Seúl & Cooperación de alimentos



Aprendiendo de Seúl

Reto a las nuevas tendencias
-Lugar de Mercado
84 años

Baja renta
-30,000 pesos/m

Diferente cultura
Solución diferente



Hi Seoul

Evitar el conflicto con las áreas comerciales existentes
→Efecto de sinergia

Vendedor informal?
Es adecuado para ser el arrendatario del punto comercial?
Empleo
Algún otro reto?

No hay Nuevo conocimiento
-Mix de Mercadeo

En Conclusión



Gracias por
su atención.
Nos vemos en el
día 2



2^{do} Día

Internacionalización

Patrón de internacionalización

Exportación e importación
de productos, agro-
productos y servicios
Licencias, Franquicias
OEM
Proyecto llave en mano
Inversión Extranjera



Alianza estratégica
M & A
Desarrollo de recursos
internacionales
Transferencia de Tecnología
Turismo internacional

Algunos pre-requisitos para la internacionalización

Conocimiento

Segundo idioma
Cross-culture
Internet y
procedimiento de
negocios
internacionales



Red

Internacional
Manufactureros
Compradores y
vendedores
Distribuidores

Espíritu aventurero

Aventura
Reto
Indomable

**Estás listos
para
la internacionalización?**

Modelos de Internacionalización



Feria Muestras de Exportacion de Bienes de PYMES: Seul SBA



Tienda Franquicia de 100 Yens: Daiso



Mercado Nocturno para Turistas : Korea, H.K., Taiwan

Modelos de Internacionalización



Tienda Duty Free para Grupos de Turistas: en Seúl



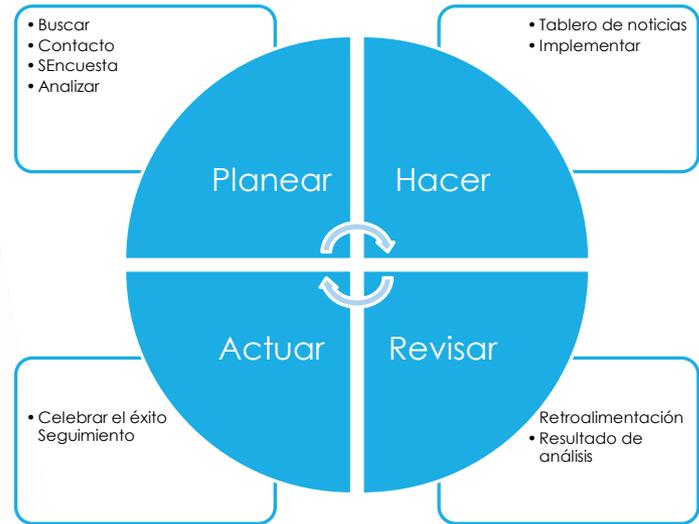
Tienda de Productos importados
Mercado de Seúl Namdaemoon



Negocios internacionales
Oficina para empezar
negocios: Seúl

**Conocimiento y Experiencia
Absolutamente
Necesarios**

A los Oficiales de IPES



Preguntando a los oficiales de IPES??

Para Revisar (Ver)

Cada cuanto visita los puntos comerciales?

- Oficiales seniors
- Evaluación

Para Planear

Cada cuánto IPES ha cambiado el concepto?

- concepto de puntos comerciales o de plazas de mercado
- Diseñar Manual de Operaciones
 - * 65 años del mercado Doce de Octubre
 - * 1 ° y 2 ° productos industriales en los tiempos de la 4 revolución industrial

Para hacer

Cada cuanto se cambian las politicas del mercadeo?

- Productos y servicios para vender
 - SNS, mercadeo en internet, e-commerce
 - hospitalidad, mercado de los vendedores o mercado de los compradores

Cuando usar

Planificar-Hacer-Verificar-Actuar

Como modelo de mejora continua

Al iniciar un nuevo proyecto de mejora

Al desarrollar un diseño nuevo o mejorado de un proceso, producto o servicio

Al definir un proceso de trabajo repetitivo

Al planificar la recolección y el análisis de datos con el fin de verificar y priorizar problemas o causas fundamentales

Al implementar cualquier cambio



Procedimiento de Planificar-Hacer-Verificar-Actuar

Plan: Reconozca una oportunidad y planifique un cambio.

Haga: Pruebe el cambio. Llevar a cabo un estudio a pequeña escala.

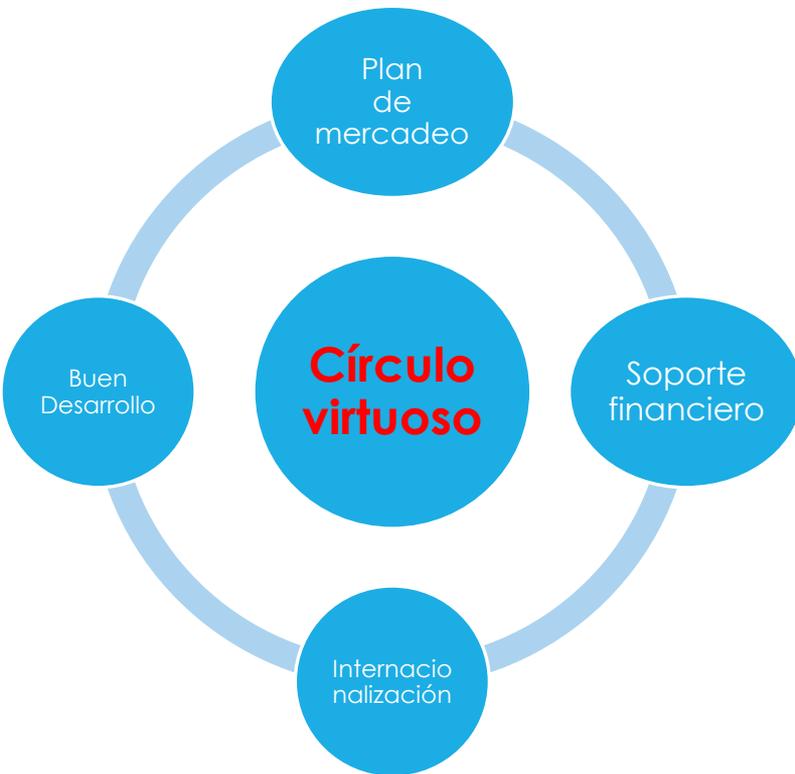
Revisar: Revise la prueba, analice los resultados e identifique lo que ha aprendido.

Actuar: Tome medidas basadas en lo que aprendió en el paso del estudio: Si el cambio no funcionó, repita el ciclo con un plan diferente. Si tuvo éxito, incorpore lo aprendido de la prueba en cambios más amplios. Utilice lo que aprendió para planificar nuevas mejoras, comenzando de nuevo el ciclo



A los vendedores

Plan de Mercadeo



1er Paso Análisis de su entorno
2do PasoCuál es su objetivo y objetivo

3er Paso Construya su propia estrategia

4to Paso Construye tus propias tácticas

5to Paso Pronósticos

6to Paso Lea los datos financieros

7to Paso Presentación

1^{er} Paso

Análisis del ambiente



¿Cuál es su fuerza y debilidad?

(Factor interno)

¿Cuál es su oportunidad y amenaza?

(Factor externo)

Factor Interno

IPES

administración

Apoyo

Comprador

Mezcla de marketing

Estado financiero

Pasión

Etc.

Factor Externo

Cambio internacional

Política

Ciencias económicas

Vida social

Cultura

Demografía

Tecnología

Etc.

2^{do} Paso

Cuál es tú objetivo y meta

Objetivo

Status Quo

Vendedor Formal

Mejor tienda en Colombia

Nueva Tienda en el Centro

Comercio internacional

?

Meta

Tamaño de ventas

Número de Clientes

Número de Productos

Cadena de Valor

?



3^{er} Paso

Construye tú propia estrategia

Depende de
3 factores



Compañía
(Tú tienda)



Competidor
Estrecho o Amplio
Sentido



Ciente

Qué? Cuándo? Dónde? Cómo?

4^{to} Paso

Construye tú propia estrategia

Mix de Mercadeo

- País origen
- Cantidad
- Calidad

- Penetración
- Descremado

Producto

Precio

Promoción

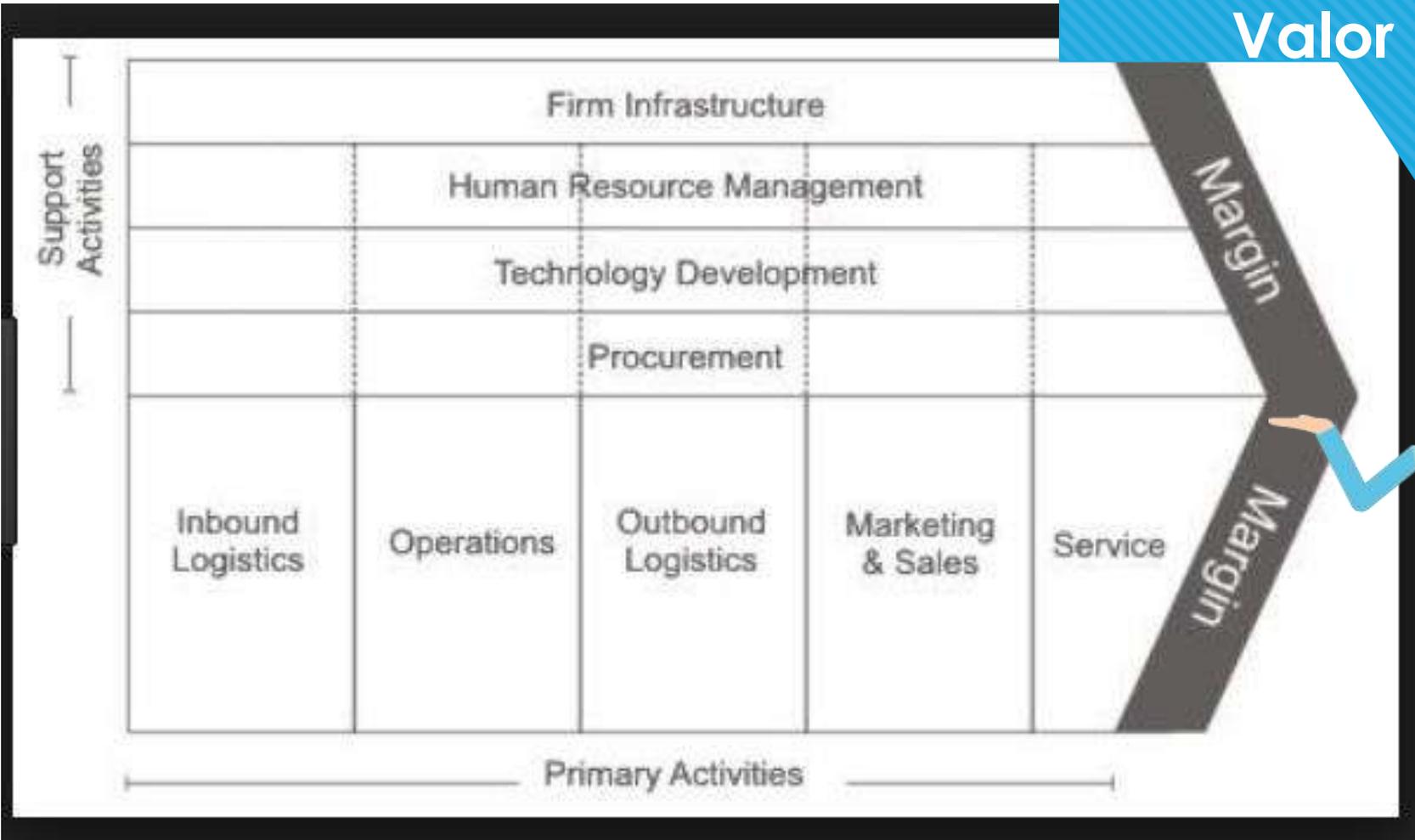
Plaza

- Boca a boca
- SNS

- Costo Logistico



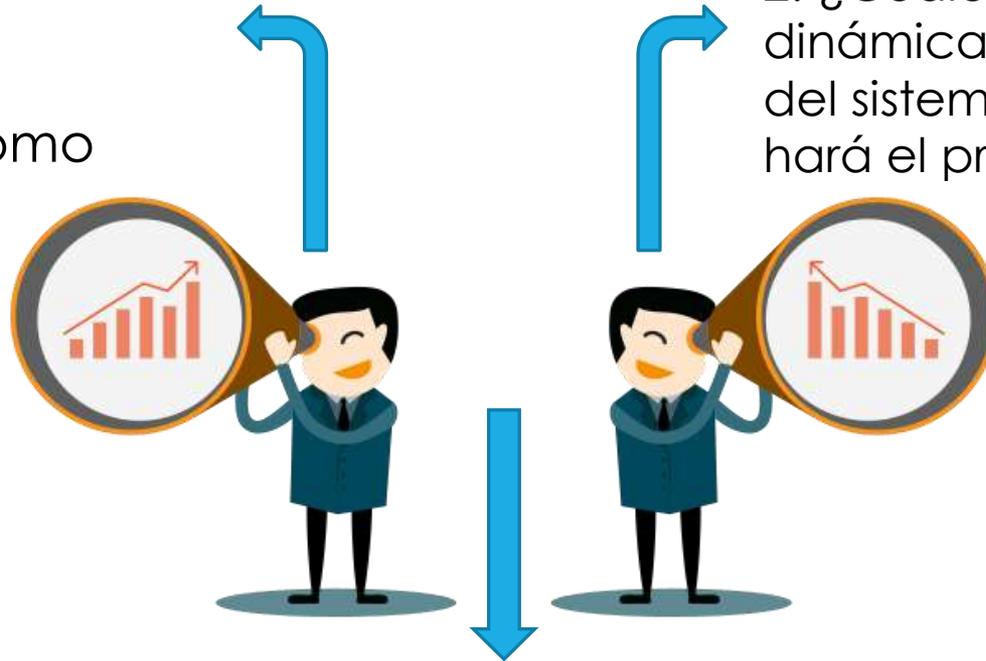
Michael Porter Modelo Cadena de Valor



5^{to} Paso Pronóstico

Cómo pronósticar?

1. ¿Cuál es el propósito del pronóstico? ¿Cómo se utiliza?



2. ¿Cuáles son las dinámicas y componentes del sistema para el cual se hará el pronóstico?

3. ¿Cuán importante es el pasado en la estimación del futuro?

Tipos generales de pronóstico

**Técnicas
cualitativas**



**Análisis de series
temporales y
Proyección**

Modelos casuales

6^{to} Paso

Leer los Datos Financieros

Estado de resultados

Balance General
Estado de resultados
Flujo de efectivo



Análisis de Rentabilidad

Rentabilidad Bruta
Utilidad Operacional
Ingresos antes de impuestos
Ingresos netos

Análisis de Costos

Costos fijos
Coste variable
Costo hundido
Costo basado en actividades

7° Paso Presentación



Los clientes están cambiando en cada momento!

Debe cambiar más rápido que sus clientes!

No te preocupes por el fracaso.

Fracaso se convierte en Éxito.



Gracias
por
Su atención!