

## Guía 5.

# Nuevas estrategias de marketing y de identificación de oportunidades





**¿Cómo generar ofertas competitivas para los clientes?**

**¿Cómo crear clientes satisfechos?**

**¿Qué tendencias están en alza?**

**¿Qué negocios van a competir por el futuro?**

**Las empresas requieren enfoques ágiles, dinámicos y abiertos. Aplicar un enfoque de mercado es importante porque los recursos de la empresa tienen poco valor sin una estrategia clara de planificación y búsqueda de clientes. Las nuevas tendencias del mercado permiten la posibilidad de desarrollar nuevas oportunidades de negocio**

Uno de los principales objetivos de una empresa es vender y el esfuerzo ha de estar enfocado a ofrecer una solución al cliente más que a venderle un producto o servicio.

Conocer el perfil de nuestros clientes y de los consumidores de nuestra área de influencia nos ayuda a implementar nuestra estrategia de venta. No todos compramos de la misma forma. Si conocemos a los clientes por el *ticket* de su compra, disponemos de una oportunidad de negocio que podemos aprovechar, ya que podremos vender el mismo producto de formas diferentes.

Y una vez conocemos los hábitos de compra de nuestros clientes: ¿Cómo podemos generar ofertas competitivas y fidelizarlos? ¿Cómo podemos crear clientes satisfechos? Necesitamos poner en marcha nuestro plan de marketing para saber cómo vamos a vender. Aquí se deben destacar una serie de aspectos clave como son los siguientes:

- El tamaño del mercado y posibles consumidores.
- Características de los competidores: ¿Qué venden? ¿Cómo lo venden, a que precio, con qué coste y a quien?
- Diferenciación de nuestra oferta frente a los competidores.
- Las acciones de comunicación: ¿Cómo doy a conocer mis productos y qué motivaciones de compra van a tener mis clientes?



- El enfoque de la comunicación: ¿Qué queremos transmitir? ¿Con qué mensajes? ¿A través de qué canales/herramientas nos interesa más hacerlo? ¿Cómo vamos a conocer la opinión de nuestros clientes?

En este marco, es necesario conocer las tendencias que ofrece el mercado, que pueden convertirse en oportunidades de negocio para los emprendedores y empresas.

Nuevos ecosistemas de pagos, *cloud computing* y social media, intercambio de artículos o *screen culture*, no sólo están cambiando nuestra forma de relacionarnos con la tecnología, sino también nuestra forma de vivir, trabajar y organizarnos en la empresa.

Por ello, debemos preguntarnos qué tendencias están en alza, qué negocios van a competir por el futuro, cómo será el consumidor de mañana y qué valores marcarán las pautas del mercado. Con ello, podremos identificar las oportunidades que permitirán hacer de nuestro proyecto una iniciativa creativa.

Algunas de las tendencias para este año son las que se establecen a continuación:

- **RED CARPET.** En 2012 negocios de todo el mundo honrarán a los clientes y turistas chinos proporcionándoles servicios a medida y, en general, derrochando atenciones en todos los ámbitos.
- **DIY HEALTH.** Los consumidores aprovecharán las nuevas tecnologías y apps para poder seguir, gestionar y recibir alertas de forma continua y discreta de cualquier cambio en su salud personal.
- **DEALER-CHIC.** Los consumidores no solo seguirán buscando ofertas y descuentos, sino que lo harán encantados cuando no orgullosos. Las ofertas se han convertido en algo más que simplemente ahorrar dinero: aportan emoción, es divertido buscarlas, te hacen sentir que posees el control y que eres inteligente, proporcionando por ello un cierto estatus social.
- **CASH LESS.** La llegada de un futuro sin cash es inminente, ya que grandes empresas como MasterCard y Google trabajan para construir un nuevo eco-sistema de pagos, bonificaciones y ofertas basado en las nuevas tecnologías móviles.



- **RE-COMMERCE.** Nunca ha sido más fácil para los consumidores avispados revender o intercambiar artículos de su propiedad, beneficiándose del valor de sus posesiones actuales. En 2012 el intercambio es la nueva forma de comercio.

Las tendencias actuales tienen el potencial suficiente para hacer de tu proyecto una nueva realidad. Para ello, tan sólo tienes que inspirarte para concebir un nuevo concepto de tu negocio y fomentar la innovación, desarrollar nuevos bienes, servicios y experiencias para tus clientes, nuevas formas de comunicar, etc.

### **Fuentes de interés**

<http://trendwatching.com>

Una de las empresas de tendencias líder, una vez al mes y de forma gratuita reciben sus Trend Briefings (Informes de tendencias) más de 160.000 suscriptores de todo el mundo en 9 idiomas.