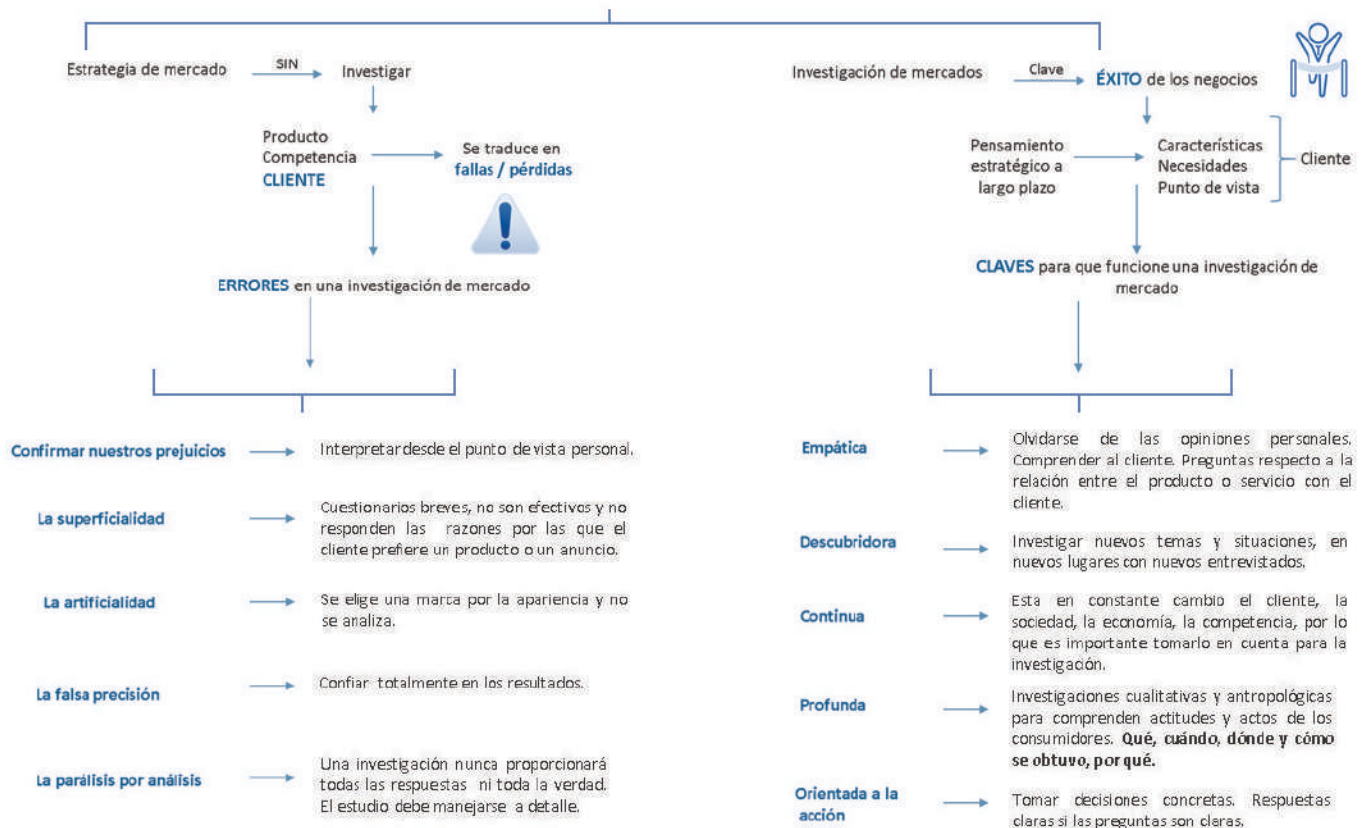


LAS FALLAS AL ANALIZAR MERCADOS



Opinión

Lectura "Las fallas al analizar mercados"

Considero que es fundamental que se lleven a cabo investigaciones de mercado acertadas para generar buenas estrategias, por lo que es importante examinar constantemente en conjunto al producto, cliente y competencia. De no ser así habrá inconvenientes que se verán reflejados en pérdidas.

Para conocer y comprender al cliente es necesario obtener los datos que realmente aporten a la empresa o negocio para que sea exitosa. Para lograr esto se debe tomar en cuenta el punto de vista del consumidor, conocer sus gustos, preferencias y características de este, para que se ofrezcan los servicios o productos adecuados y queden satisfechos con el resultado.



Caso Ejemplo



La empresa Gap el 4 de octubre de 2010 cambió de logo debido a que se encontraba en una situación de pérdida desde los años noventa y buscaba reposicionarse en el mercado. Tuvo cambios de posicionamiento y errores estratégicos, ocasionando que la marca dejara de crecer y las ventas disminuyeran notablemente. Sin embargo, esta modificación no trajo buenos resultados a la compañía, ya que la manera en que lo desarrolló y aplicó no fue la mejor. Pues para realizar un cambio de logo es necesario llevar a cabo una serie de procesos que involucren las opiniones de los consumidores.

Al enterarse los clientes empezaron a protestar por el cambio al igual que especialistas. Gap no tenía claro lo que estaba haciendo, estaba perdido. Al ver todas estas reacciones, la compañía decide regresar al antiguo logo.

Marketisimo. (2010). *Gap y la forma incorrecta de cambiar un logotipo*. Recuperado de <http://marketisimo.blogspot.com/2010/10/gap-y-la-forma-incorrec-ta-de-cambiar-un.html>

Netquest. (2010). *El caso Gap y la investigación de Mercados*. Recuperado de <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/el-caso-gap-y-la-investigacion-de-mercados>

Información Adicional

TIPS PARA UNA INVESTIGACIÓN DE MERCADO EXITOSA

Es importante que una empresa conozca al consumidor de forma directa y se enfoque al público objetivo para hacerles llegar el producto o servicio y haya ganancia para ambas partes.

¿Qué quieres saber?

Es necesario conocer lo que le hace falta para llevar a cabo una campaña. Realizar preguntas que realmente sean funcionales según el objetivo de la empresa.

Hablar con la gente indicada

Localizar al público indicado para responder.

Aprender a escuchar

Importante conocer las opiniones de los consumidores, por lo que es necesario tener presente preguntas abiertas

Sistematizar lo que aprendes

Es importante contar con una base de datos y un buen sistema de información en donde se tenga guardada esta y se utilice cuando sea necesario.

