

H2O del Merchandising

Sabemos que el agua es un elemento vital pero como se mueve el merchandising en los negocios, muy rápidamente en países de 1er mundo, el elemento vital de una empresa es la publicidad, la máquina de vapor pero el merchandising es la forma de presentar los productos en el punto de venta, aun si tiene mucha creatividad e innovación, los puntos de venta se están convirtiendo con los elementos mecánicos en escaparates en islas que tienen movimiento, que muestran el producto en todas sus dimensiones.

Por otro lado esa creatividad es como el agua, no tiene barreras se hace a un lado, sube por arriba, hace subterráneos para pasar los obstáculos, pero al final siempre llega a un cauce que es el río y posteriormente finaliza su viaje en la Mar, así Bruce Lee pregunto a sus alumnos ¿Qué forma tiene el Agua?, todos se pusieron a pensar y no respondieron, a esto el maestro dijo: “el agua tiene la forma del recipiente que lo contenga” se agua mi amigo, se agua, así el merchandising que tiene una visión empresarial llega al éxito llegando a incrementar las ventas, para ello es necesario contar con equipos de trabajo que se dediquen a crear día a día ideas innovadoras para la presentación, para lanzar la campaña a través de palabras que atraigan a los clientes, utilizar las redes sociales, utilizar las Relaciones Publicas de la empresa para atraer a los medios de comunicación con cualquier acontecimiento de nueva creación, de valor agregado para el consumidor.

El agua es el principal e imprescindible componente del cuerpo humano. El ser humano no puede estar sin beberla más de cinco o seis días sin poner en peligro su vida.

Lo mismo debe suceder con la presentación de los productos de su empresa si no hace la correspondiente presentación de sus productos en un lapso corto se mueren.

El cuerpo humano tiene un 75 % de agua al nacer y cerca del 60 % en la edad adulta. Aproximadamente el 60 % de este agua se encuentra en el interior de las células (agua intracelular). El resto (agua extracelular) es la que circula en la sangre y baña los tejidos.

Se ha preguntado si realiza actividades diarias, reuniones, dinámicas de grupos, grupos focales orientados a obtener indicadores de desempeño, indicadores de volúmenes de ventas, indicadores de la forma de presentación del producto, la degustación, sabe si el cliente está contento con su producto?

Las moléculas de agua están formadas por átomos, estos en la empresa se convierten en cada individuo, cada trabajador que debe y está en la obligación de aportar ideas para mejorar y llegar a la excelencia, si no aportan nada y más bien se convierten en especuladores, contrarios a las nuevas ideas poniendo zancadillas, y rechazando toda idea nueva están por demás en su empresa, así la empresa es un sistema, un conjunto



de elementos perfectamente interrelacionados que tienen un objetivo común.

El agua es el líquido que más sustancias disuelve, por eso decimos que es el disolvente universal. Esta propiedad, tal vez la más importante para la vida, se debe a su capacidad para formar puentes de hidrógeno.

En el caso de las disoluciones iónicas los iones de las sales son atraídos por los dipolos del agua, quedando “atrapados” y recubiertos de moléculas de agua en forma de iones hidratados. Se ha puesto a pensar cuantos clientes está atrayendo a su empresa por día, cuántos de ellos han sido atrapados por sus ideas o conceptos, o cuántos de ellos son atraídos por el buen servicio, o por la calidad de sus productos, esta trabajando con las mismas propiedades que tiene el H2O?

El agua se evapora, tiene campañas publicitarias que se evaporan en la sociedad, en las redes sociales, que se expanden fuera de sus fronteras con el objetivo de exportar, o solamente piensa satisfacer a un mercado local?.

El agua en la mar da ilusiones cuando por primera vez te encuentras frente a ella, tan grande, el horizonte a lo lejos parece no tener fin, los niños esperan a darse un chapuzón aunque no sepan el peligro, así debe ser el merchandising vender ilusiones, cautivar al cliente, atraerlo y tenerlo de por vida, a través de las promociones y lanzamientos y la buena presentación.

Aquí te menciono el siguiente refrán para que trabajes el próximo año: “Agua de enero cada gota vale dinero”. Así es, si quieres llegar al éxito comienza a mostrar todas tus ideas, todo aquello que tienes en la cabeza y hazlo realidad.