

## El mundo de los negocios

Veronika Brightman

*“El tiempo es oro...”*

Debido a que el mercadeo se desarrolla de distintas maneras, es fácil apreciar el papel que desempeña en nuestras vidas. Por supuesto, participamos en el proceso de mercadeo cada vez que compramos bienes y servicios. Por eso, voy a enseñarles sobre el Mercadeo y cómo hacer negocios en Sudamérica.

Primero, el mercadeo es indispensable para el éxito de sus empresas. Toda el planeamiento y las operaciones deben orientarse al cliente. Es decir, todos los departamentos y los empleados deben concentrarse en contribuir a la satisfacción de las necesidades del cliente. Todas las actividades de mercadeo deben coordinarse. Esto significa que sus diversos aspectos (planeamiento del producto, fijación de precios, distribución y promoción) deben diseñarse y combinarse de modo coherente y un ejecutivo debe tener la autoridad y la responsabilidad general para llevarlos a cabo. Un mercadeo que está orientado al cliente y está coordinado es esencial para alcanzar los objetivos de la organización. El objetivo primordial para una empresa lucrativa es, por lo común, un volumen de ventas rentable. En las empresas no lucrativas el objetivo podría ser atender muchas personas o prestar muchos servicios.

Es esencial identificar las necesidades tanto de los clientes como de la organización y cubrirlas satisfactoriamente. Así se establece una conexión confiable con los consumidores. Esta relación, más que ser parte de un intercambio, sólo ocurre si se fundan en la confianza y el compromiso. Las empresas tratan de crear relaciones a largo plazo con los clientes.

Ahora voy a sugerir algunas ideas para el progreso de su empresa.

Siempre llevar tarjetas de visita consigo

- Crear un broche personal con el nombre y el eslogan de su empresa y llevarlo en las reuniones
- Crear los anuncios para los clientes
- Desarrollar un folleto de servicios
- Distribuir todas las tarjetas de visita por duplicado: una para guardar y la otra para dar a otro cliente. No guardar ningún folleto; darlos con los tarjetas.
- Producir tarjetas de visita diferentes para cada región específica
- Crear un calendario para dar a los clientes
- Desarrollar un sitio en la red
- Anunciar las ventas o las promociones especiales

Asimismo, el servicio es muy importante para el éxito de su empresa. Algunas estrategias viables son:

- Invitar a sus clientes a que vuelvan
- Regresar las llamas por el teléfono con presteza
- Preguntar a los clientes qué puede hacer por ellos, en forma específica
- Pasar tiempo con los clientes
- Enviar las tarjetas de agradecimiento, tarjetas de cumpleaños, etc.

Hay que prepararse para el mundo de negocios en otro país. Un elemento muy vital del mercadeo en la Sudamérica es entender la sociedad y las costumbres de negocios que a menudo varían de un país a otro y en cada región. Para hacer negocios en la Sudamérica se necesita aprender la lengua, la cultura y las interacciones sociales. Los hombres de negocios se comportan en forma más relajada que en los Estados Unidos. A ellos les gustan pasar tiempo con sus clientes y aprender más de sus clientes y de la empresa. Ante todo, antes de hablar de negocios, se discuten los deportes, la música, la ópera, pero nunca se discute la política. La puntualidad posee un rango más amplio de entendimiento. Es natural esperar una media hora antes de empezar la reunión.

Por consiguiente, el día es más largo para los hombres de negocios. También hay que guardar tener en su mente que los hombres de negocios no se saludan con “hola” o “adiós.” En vez de eso, emplean saludos formales. En Sudamérica el almuerzo es la comida principal del día. Si se quiere tener una reunión importante sobre una comida, se debe sugerir un almuerzo en vez de una cena. Muchos negocios tienen la tendencia a cerrar durante el medio día (no así los restaurantes.) Por lo tanto si se trata de contactar a alguien, es mejor tratar en la mañana o más tarde, usualmente después de las tres de la tarde.

Como estudiante de Mercadeo pienso que sería mejor hacer negocios en Sudamérica. Creo que es una idea maravillosa conversar y familiarizarse con sus clientes. No se desea trabajar con alguien si no se gusta de él. Además, los días se desenvuelven de manera más relajada que en los de los Estados Unidos. Por otro lado, los hombres de negocios de Norteamérica son tan directos y groseros. Ellos solamente quieren ganar dinero y nada más.

Hoy en día no hay pasión, sino avaricia. Sin embargo, en Sudamérica los hombres de negocios trabajan muy duro para llegar a ser alguien en su profesión y entienden la importancia de tomar las decisiones correctas.

El mercadeo es muy fascinante. Hay posibilidades infinitas. Las ideas propias van a ayudarles a tener éxito y a agregar creatividad al trabajo. En el mercadeo es muy importante saber las necesidades de los clientes y satisfacerlas. No tenga miedo de poner en práctica nuevas ideas y ampliar sus metas. En el mundo de los negocios hay posibilidades sin fin y necesita desafiarse a sí mismo y arriesgarse, todo al mismo tiempo.