



MANUAL DEL CCA El Paseillo® I. MARKETING EN LA PEQUEÑA EMPRESA (I)

Para que funcione bien el Centro Comercial Abierto El Paseillo®, es esencial que funcionen bien sus integrantes.

Casi todos los comerciantes integrados en el CCA El Paseillo® tienen una larga experiencia en el sector, pero creemos que, a pesar de ello, es bueno recordar la esencia de conceptos tan cotidianos para ellos como la imagen corporativa, el escaparatismo, los precios, el merchandising, la atención al cliente, etc.

Por lo tanto, desde nuestra revista y durante varios números, vamos a hacer un resumen del **MANUAL DEL CCA EL PASEILLO®**, documento elaborado por la consultora Musashi Internacional, con el objetivo principal, no de enseñar nuevos conceptos que se dan por conocidos, si no de recordar a todos nuestros comerciantes, con experiencia o sin ella, los rudimentos de nuestro trabajo habitual.

MARKETING EN LA PEQUEÑA EMPRESA (I)

El fin principal del marketing es satisfacer las necesidades y deseos de los clientes. ¿Cómo descubrir estas necesidades y deseos?: buscando información, solicitando la opinión de nuestros clientes, analizando lo que hace y cómo lo hace la competencia, etc., es decir, haciendo pequeñas investigaciones comerciales que estén al alcance de cualquier empresa independientemente de su tamaño y del sector en el que esté compitiendo.

El marketing y la publicidad son imprescindibles y, la imaginación y la creatividad, son armas con las que cuentan las pequeñas empresas para cubrir la falta de medios económicos de los que disponen las grandes empresas cuando realizan sus campañas de publicidad. Las pequeñas empresas han considerado, casi siempre, que el marketing y la publicidad son instrumentos que sólo pueden utilizar las grandes compañías, y esto no es así.

Para que la comercialización se lleve a buen fin, es preciso que todos los integrantes de la empresa tengan aceptada y adquirida la mentalidad de marketing, es decir, hay que servir y estar a disposición del mercado. Si no se parte bajo esta premisa, difícilmente la empresa podrá estar en el mercado y practicar marketing.

¿Qué es el Marketing?

El marketing es una herramienta dirigida a estudiar las necesidades de un mercado para producir, promover y distribuir los bienes y servicios que satisfagan a dicho mercado, con el objetivo de rentabilizar la empresa a través de ventas con beneficios.

Funciones del Marketing

- Detectar las necesidades existentes en el mercado. Estas se podrán conocer a través de pequeñas investigaciones, consultando mediante breves cuestionarios a nuestros clientes.
- Desarrollar las políticas de producto, precio, distribución y comunicación, y aplicarlas para lograr los objetivos de la empresa, una vez conocidas las necesidades.
- Dar a conocer nuestros productos o servicios o las mejoras implantadas en los mismos a nuestros clientes reales y potenciales, mediante campañas de comunicación que se puedan llevar a cabo: publicidad, promociones, etc..

Objetivos del Marketing en la pequeña empresa

- Captar nuevos clientes y mantener los que ya tiene la empresa, fidelizando a ambos.
- Satisfacer las necesidades, deseos y expectativas de los clientes.
- Conseguir volúmenes de venta rentables para la empresa
- Orientar todas las actividades de la empresa al desarrollo de mercados estables y crecientes que generen rentabilidad a largo plazo.

¿Qué es la Publicidad?

La publicidad es un hecho comercial porque es una de las variables que debe manejar una empresa para poder dar a conocer el producto y concretar ventas mediante el empleo del método más lógico, eficiente y económico. Desde este punto de vista, la Publicidad es una herramienta de comercialización.

Con la publicidad se pueden aumentar las ventas, captar más clientela, aumentar o mantener la imagen del establecimiento, obteniendo con ello tanto beneficio económico como reconocimiento.

Características fundamentales

- **Su carácter masivo.** Puede hacer llegar el mensaje que queremos transmitir a la mayoría del público objetivo al que va dirigido.
- **Su rapidez.** Sus acciones tienen resultados inmediatos en el tiempo.
- **Su economicidad.** Aunque inicialmente la publicidad puede parecer costosa, lo cierto es que el costo por impacto útil es pequeño.
- **Su eficacia.** Sus acciones obtienen una respuesta inmediata sea cual sea el objetivo propuesto: incremento de las ventas, reconocimiento de marca o notoriedad de la empresa.

Objetivos básicos de la Publicidad: AIDA

- 1º Llamar la ATENCIÓN del consumidor. Es importante que nuestro cliente conozca nuestras ofertas para conseguir llegar al
- 2º INTERÉS de nuestros productos o servicios, una vez conseguido este punto, debemos alcanzar el
- 3º DESEO para llegar al fin último de nuestro objetivo que es la
- 4º ACCIÓN de compra de nuestros productos o la utilización de nuestros servicios.

Antes de la aplicación de cualquier técnica, tanto de marketing como de publicidad, en nuestra empresa debemos tener claros los objetivos que queremos alcanzar con dicha actuación, ya que si no, corremos el riesgo de fracasar en el intento, de esta manera las estrategias de marketing deben estar íntimamente relacionadas con las actuaciones de la publicidad.

De todo esto hablaremos en el próximo número

Puntos importantes con respecto al Centro Comercial Abierto El Paseillo®:

- El CCA El Paseillo® se está desarrollando para la mejora del comercio y del urbanismo de Estepona.
- Los principales protagonistas de El Paseillo® son todos los establecimientos que lo integran.
- Desarrollando el CCA El Paseillo®, atraeremos más consumidores y potenciales clientes hacia nuestros establecimientos.
- El CCA El Paseillo® se convertirá en la mejor zona de la ciudad, donde ir de compras será más atractivo y fácil para el cliente.
- La creación del CCA El Paseillo® aportará grandes beneficios para comerciantes, clientes, visitantes, administraciones, etc.
- Realizar campañas de promoción unidos facilitará el ahorro en publicidad y otros costes de gestión y beneficiará a todos los establecimientos participantes.
- La utilización de la imagen corporativa del CCA El Paseillo® en la zona, transmitirá la idea de una imagen conjunta y de que todos los establecimientos integrantes están unidos en beneficio de sus clientes.
- La cooperación empresarial es el mejor sistema para que se desarrolle el CCA El Paseillo®.
- Trabajar todos unidos con el objetivo común del desarrollo comercial de la zona, es **APOSTAR POR EL DESARROLLO ECONÓMICO DE CADA UNO DE LOS ESTABLECIMIENTOS** que integran nuestro CCA El Paseillo®.