



CalzaVance

a . diseña . compite . prospecta

Órgano Informativo de CICEG

Año 34 • septiembre - octubre • 2018

Macario Jiménez y Vincent Agostino
Presentes en México es Moda

Diseño y desarrollo
de colecciones de 4 a 8 semanas

Comercio electrónico.
Lo que nos dejó el evento DNO

www.ciceg.org



Cámara de la Industria
del Calzado del Estado
de Guanajuato



prospecta
Centro de Innovación y Competitividad
www.prospecta.mx



PANAMERICANA DEL BAJÍO
TENERIA

TECHNOLOGY AND INNOVATION IN LEATHER

LEATHER / SUEDE FROM MEXICO TO THE WORLD



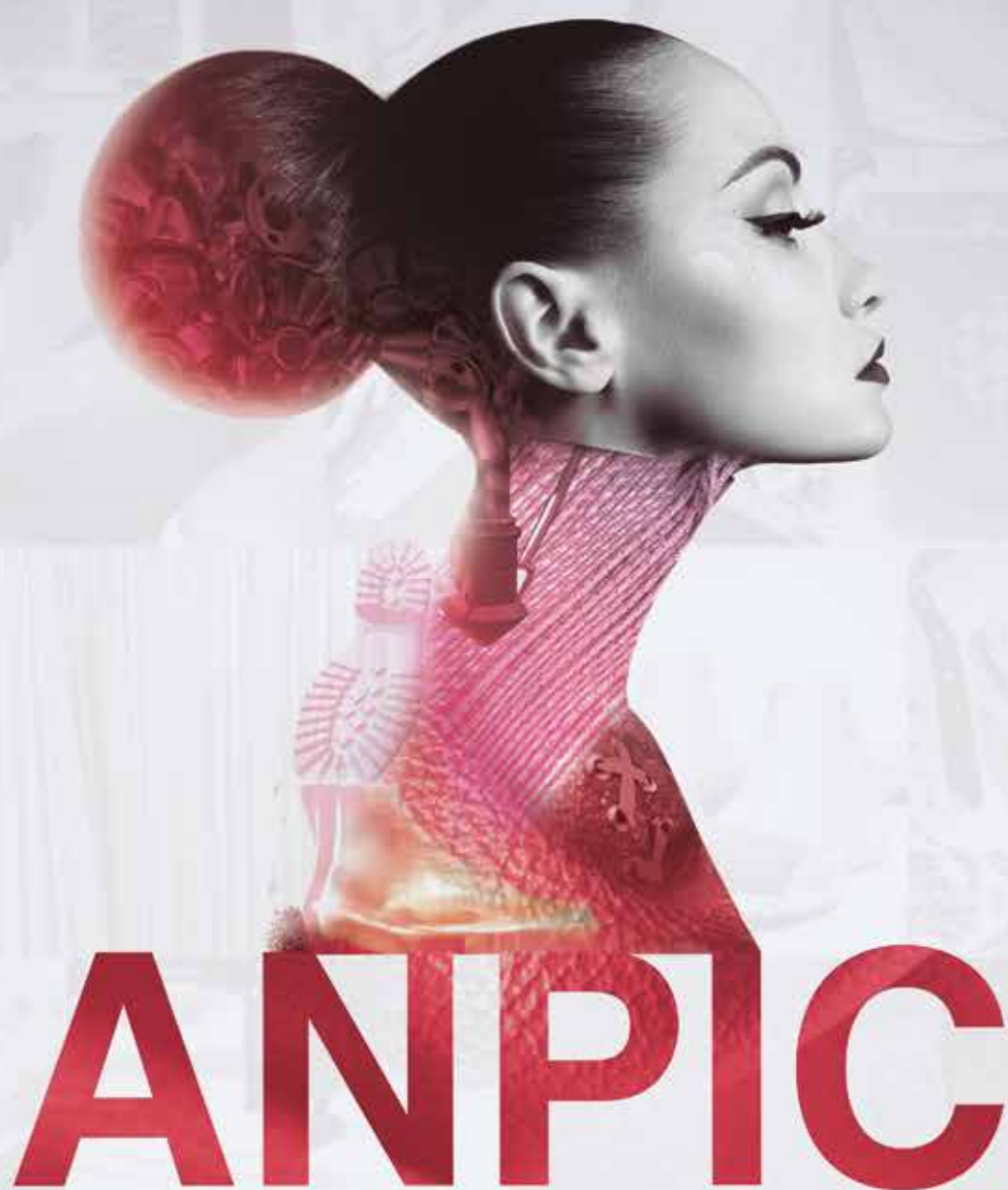
WWW.TPANAMERICANA.COM

AV. AUTOTRANSPORTE #426-2
LEÓN, GTO. MÉXICO
COL. CRISTOBAL COLÓN

TEL: 01 (477) 119 29 48

NEED MORE
INFORMATION?





ANPIC

OTOÑO - INVIERNO

LA FERIA DE PROVEEDURÍA
MÁS IMPORTANTE DE LATINOAMÉRICA

REGISTRO SIN COSTO EN:
www.anpic.com

• 24.25.26

• OCTUBRE

LEÓN, GUANAJUATO, MÉXICO



¡Síguenos! @anpicmex @anpicmx @anpicmx

Contenido

- 3

Editorial
- 4

Actividades del Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato
- 6

México es Moda. Macario Jiménez
- 7

México es Moda.
12-03, Vincent Agostino
- 8

Sinergia para una industria fuerte.
Entrevista con Jacobo Reyna.
Coordinador Prospectamoda
- 9

Descubrir una auténtica manera de diseñar. Entrevista con EdFiRo.
Colectivo MXM
- 10

Amar a México a través del diseño.
Entrevista con Gretta Trujillo.
Colectivo MXM
- 11

Diseño con sello distintivo. Entrevista con Lucio Moreno. Colectivo MXM
- 12

Sizes and Colors. Innovamos para crear experiencias de compra
- 14

Global Training Program. Prácticas exitosas para expositores
- 16

Diseño y desarrollo de colecciones de 4 a 8 semanas
- 20

Marroquinería Bagga, sinónimo de calidad
- 24

Comercio electrónico.
Lo que nos dejó el evento DNO
- 26

Pabellón del conocimiento SAPICA
- 28

Los 4 pasos del ciclo de servicio al cliente que debes aplicar en tu zapatería para vender más
- 30

El CIPEC como Impulsor empresarial
- 32

Zona Piel, nuevos canales de comercialización
- 34

V Foro Internacional de sustentabilidad y responsabilidad social

Directorio



Cámara de la Industria
del Calzado del Estado
de Guanajuato

Blvd. Adolfo López Mateos #3401 Ote.
Fracc. Julián de Obregón / C.P. 37290
Tel. (477) 152 9000 / info@ciceg.org
www.ciceg.org/calzavance



Lic. Luis Gerardo González García
Presidente

Lic. Thomas Alfred Trivilino Reed
Secretario

Lic. Salvador Sánchez Dávalos
Tesorero

Ing. Mauricio Blas Battaglia Velázquez
Vicepresidente de Prospecta

Lic. Santiago de Mucha Mendiola
Vicepresidente Comercio Exterior

Lic. Antonio García Gómez
Vicepresidente Impulso a la Industria

Ing. Raúl Hörner Luna
Vicepresidente SAPICA

Lic. David Cashat Padilla
Vicepresidente Comunicación

L.A.E. Luis Alberto León Solís
Vicepresidente Comercialización

Consejeros Propietarios

Manuel Suárez Mendiola
Luis Humberto Vela Muñoz
Marcos Raúl Gallardo Dobles
Samuel Gasca Jaime
José De Jesús García Nava
José Ignacio Irurita Suárez
Cozette Gutiérrez González
Juan Raúl Villagrana Ontiveros
Juan Manuel Martínez Micher
Jaime Flores Velázquez

Auditor Interno Propietario
Patrick Francis Wall Gutiérrez

Auditor Interno Suplente
José Luis Mares Gutiérrez

Comité Interno Editorial
Alejandro Gómez Tamez
Alejandro Vega Ascencio
Claudia Gisela Orozco López
Jorge Ulises Pérez Cuéllar

Invitados Especiales

José Trinidad Cruz Castellanos
Sergio Macías Arana
Alejandra Rodríguez Martínez
Felipe Pablo Martínez Rivadeneyra
Sebastián Plascencia Saggiante
Alfredo Padilla González
Louise Annette Austin Dozal
Alfredo Padilla Villalpando
Agustín López Matus
Álvaro Abugaber Muñoz
Michell Salim Abugaber
Fernando Márquez Garza
Martha Alicia Torres Hernández
Roberto Plascencia Torres
Francisco Aguirre Muñoz
Sion Soffer Alfille

Daniel Sepúlveda Curiel
Oswaldo Castillo Torres
Miguel Ramírez Zúñiga
Verónica Salazar Gómez

Presidente Ejecutivo
Lic. Alejandro Gómez Tamez

Gerente de Comunicación y RRPP
LEM. Jorge Ulises Pérez Cuéllar

Coordinación, redacción, análisis informativo e investigación
Lic. Esther Nieto Urroz

Gerente de Comercialización
Lic. Miguel Ramírez Zúñiga

Ejecutivo de Comercialización
Sr. Jorge Anderson Rangel

Diseño
MPU Guillermo R. Echandi Rodríguez

LDG Elizabeth Gutiérrez Gutiérrez



Estimados socios y afiliados

Editorial

Les damos la bienvenida al presente número de Calzavance, con el que estamos celebrando la edición número 79 de SAPICA, el escaparate de calzado y artículos de piel más importante de América Latina.

Con una evolución de más de 40 años, el Salón de la Piel y del Calzado ha pasado de ser una simple feria comercial a convertirse en un importante congreso de negocios donde el conocimiento, la moda y el diseño son los activos más relevantes.

Por esta razón, en el tema de moda, SAPICA se ha convertido en una plataforma para jóvenes talentos, en nuestra pasarela de gala, contaremos con la presentación del colectivo México es Moda, conformado por los diseñadores Gretta Trujillo, Lucio Moreno, Leonardo Mena y Edfiro que conjugarán sus creaciones con prestigiadas marcas de calzado. De igual manera, estamos orgullosos de contar con la participación estelar del reconocido diseñador mexicano Macario Jiménez y del diseñador Vincent Agostino con su marca 12-03.

Del mismo modo, la difusión del conocimiento, que es una línea estratégica del Plan de Trabajo del Consejo Directivo de CICEG, se ha convertido en una actividad esencial en SAPICA, al grado de tener un pabellón exclusivo en el que se presentarán 10 conferencias que abordan diferentes temas como retail, tendencias, comercio electrónico, innovación, escaparate y más. ¡No dudes en asistir y aprovechar esta información!

Por otra parte, tenemos muchas historias de éxito entre nuestros socios y afiliados. En este número te presentamos el de las empresas Sizes and Colors y Bagga Marroquinería; la primera ha desarrollado una plataforma que es segura, vanguardista y confiable en la que, entre otras cosas, se puede tener en línea toda la información y de esta manera controlar los resurtidos.

La segunda es una empresa fundada por 2 jóvenes emprendedores que apuestan a la creación de bolsas, mochilas y carteras con materiales de excelente calidad y diseño.

Además de las actividades que en CICEG realizamos para lograr la Re-evolución en nuestra industria, les damos a conocer las acciones que han resultado en alianza con la Zona Piel.

Deseamos que esta información sea relevante para ustedes y que su participación en SAPICA sea otra historia de éxito.

Lic. Luis Gerardo González García
presidencia@ciceg.org



Buzón de quejas y sugerencias

Tu opinión nos ayuda a mejorar.

direccion.general@ciceg.org



Actividades

del Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato

25 Junio

Reunión con el Dr. Enrique Dussel del Centro de Estudios China – México (CECHIMEX).

26 Junio

Reunión de Consejo Directivo CICEG, teniendo como invitados a los candidatos del Partido MORENA. ▶

28 Junio

Reunión de la Comisión de Transparencia y Combate a la Corrupción - CONCAMIN. ▼



28 Junio

Reunión Consejo Directivo de CONCAMIN Nacional.

29 Junio

Reunión de Ex presidentes de CICEG.

04 Julio

Reunión de Consejo Directivo del CCEL.

05 Julio

Reunión de Comité de SAPICA.

05 Julio

Rueda de Prensa del V Foro Internacional de Sustentabilidad y Responsabilidad Social.

09 Julio

Encuentro de CONCAMIN con el próximo Presidente de la República, Lic. Andrés Manuel López Obrador.

09 Julio

Reunión con el Diputado Juan José Álvarez Brunel.



11 Julio

Inauguración del V Foro Internacional de Sustentabilidad y Responsabilidad Social. ▼

12 Julio

Entrevista con Miguel Ángel Puértolas de Milenio Noticias.

13 Julio

Comité Clúster Moda Guanajuato, evento Interclúster.

17 Julio

Junta del Consejo de Políforum, León.

17 Julio

Reunión de Comité del 40 aniversario del Políforum León.

19 Julio

Reunión de seguimiento al Decreto de Apoyo a la Competitividad de la Industria del Calzado con Rogelio Garza Garza, Subsecretario de Industria y Comercio de la SE.

19 Julio

Reunión en el Senado de la República para seguimiento de la agenda del CPTPP.

20 Julio

Reunión de Comité de jóvenes empresarios.

25 Julio

Reunión con el alcalde Héctor López Santillana con el tema de los pormenores del nuevo Reglamento de Tránsito.



MACARIO JIMENEZ

MEXICO

Sofisticación y elegancia

Macario Jiménez, diseñador originario de Guadalajara, Jalisco. Estudió diseño de moda en el Instituto Marangoni y trabajó en Gianni Lo Giudice en Milán.

Desde que presentó su primera colección en 1994, Macario diseña y produce su firma en nuestro país. Los rasgos distintivos de sus prendas es que son sofisticadas, sensuales y elegantes, gracias a esto sus modelos se han convertido en los favoritos de actrices como Rossana Nájera y Heidi Balvanera y también de algunas primeras damas como Margarita Zavala de Calderón, Marta Sahagún de Fox y Angélica Rivera.

Por segunda ocasión se presenta en la feria de SAPICA y comenta que *“se me hace un honor que hayan pensado en mí, estoy muy contento de participar de nueva cuenta en esta magnífica plataforma de la exposición de calzado y marroquinería más importante de Latinoamérica, me parece un excelente escaparate que impulsa de manera muy importante el diseño mexicano.*

Presentaré dos de mis colecciones, una llamada Atardecer en donde sobresalen los volantes y vuelos y la otra donde expreso de una manera muy particular cómo llevar la riqueza artesanal que tenemos en México a la alta costura.

Ente Los materiales que manejaré se encuentran crepes, sedas, tafetas y gazas, los colores principales son verde, varias tonalidades de azul, rosa y lila.

La moda y el diseño son algo increíble, esto es una profesión de constancia y esfuerzo que te absorbe por completo, yo les recomendaría a los diseñadores que inician en este ámbito que tengan confianza en sí mismos y sean tenaces, las cosas se irán dando poco a poco hasta ver consolidado su esfuerzo”.



12†03

DOCE • CERO • TRES

La Marca de los Artistas

Doce Cero Tres es una marca mexicana creada en 2005 por Vincent Agostino, reconocido ex modelo nacido en New York y ahora orgullosamente Mexicano.

“Mi principal idea al crear esta marca fue ser la mejor opción de vestimenta para los hombres mexicanos enfocados al mundo del espectáculo, la música y el rock; ese hombre decidido, seguro de sí mismo y libre de pensamiento”.

Entre sus principales clientes se encuentran Marco Antonio Solís “El Buki”, Miguel Bose, Los Tigres del Norte, Maná, CD9, Beto Cuevas, Prince Royce, Sebastián Rulli, David Zepeda y Valentino Lanus.

Estoy muy contento de participar por primera vez en la pasarela de México es Moda en SAPICA, creo que es una muy buena oportunidad para presentar mis diseños y conocer más de cerca la industria del calzado pues estoy incursionando en este rubro con una línea de botas en pieles exóticas y metálicas, es algo nuevo para mí y muy agradable conjuntar las dos cosas: ropa y calzado.

La colección que presentaré está inspirada en la música de rock, en los escenarios, en la noche; se compone básicamente de materiales como pieles metálicas en oro y plata, sedas, brocados, con detalles de estoperoles y brillos”.

Vincent Agostino considera que el diseño mexicano cuenta con la calidad y el nivel para competir en cualquier parte del mundo, por lo que recomienda a los jóvenes diseñadores no darse por vencidos, estar conscientes de que el camino de la moda y el diseño es un camino difícil, hay mucha competencia pero también un gran mercado que exige calidad y en esto hay que enfocarse.



MX COLECTIVO/M DISEÑADORES

Por: LCC. Ma. Esther Nieto Urroz

Sinergia para una industria fuerte

Jacobo Reyna, Coordinador del área de Prospectamoda en la Cámara de Calzado del Estado de Guanajuato, es licenciado en Moda y Calzado por la Universidad de La Salle Bajío, ganador del primer lugar en el concurso de calzado del Instituto CERCAL en Milán Italia. Ganador del Concurso Créare en 2006 y catedrático en Universidades como UNIPRO, VERSA y UCEM.

Entre sus objetivos como coordinador de Prospectamoda esta reforzar la vinculación entre los diseñadores y los empresarios de los sectores del calzado y marroquinería, hacer sinergia para crear una industria fuerte y competitiva a nivel global.

"SAPICA es una magnífica oportunidad para esta sinergia y también es sinónimo de Moda y Diseño, pues tomando como punto de partida el calzado, las pasarelas forman parte de la gran plataforma para reconocer el talento de los diseñadores mexicanos y ahora, en este evento, además de las pasarelas comerciales, consolidamos nuestra principal pasarela: México es Moda".

En México es Moda tendremos la presencia de los talentos de Macario Jiménez y Vincent Agostino con su marca Doce Cero Tres, así como del Colectivo México es Moda, integrado por los jóvenes diseñadores Gretta Trujillo, Lucio Moreno, Leonardo Mena y Edfiro que conjugarán sus creaciones con prestigias marcas de calzado.

Jacobo Reyna enfatizó que en esta ocasión se dejó abierto a los diseñadores para que cada uno escogiera las prendas que presentaría en el desfile y que reflejaran su propia esencia, su sello muy particular.

También mencionó que para dar realce y hacer más atractiva la pasarela se tendrá un showcase con el grupo musical Playa Limbo.





Diseño con sello distintivo

Lucio Moreno, es Egresado del Master en Fashion Communication del Instituto Europeo di Design, en Barcelona España, y Licenciado en Diseño de Moda y Calzado de la Universidad la Salle Bajío, Actualmente cursa la Maestría, en Diseño de Imagen. Desde su infancia desarrolló su gusto por el arte y el diseño en general.

Algunas plataformas donde se ha presentado el diseñador son: Brother Fashion International View, CREARE, Intermoda, Fashion Experience Tour para América Latina.

Participó en la Exposición Museo Palau Robert de Barcelona, Primera Muestra de Moda Mexicana, evento organizado por MEXCAT, Asociación Cultural México - Catalana.

“Para la colección que presentare en SAPICA me inspiré en los entes que tienen carácter, fuerza, personalidad, un sello distintivo, la conectividad que existe en la actualidad, las grandes metrópolis.

Las prendas son siluetas totalmente nuevas, muy diferentes a la línea que manejo, son colores metálicos, en varias tonalidades y telas con diferentes acabados”.

Algunas celebridades que han portado diseños de Lucio Moreno son Martha Higareda, Vielka Valenzuela, Carolina Miranda, Fernando Noriega, Rossana San Juan y Julián Gil entre otros.

Lucio Moreno nos comparte que participar en la pasarela México es Moda dentro de la edición número 79 de SAPICA es para él motivo de satisfacción y entusiasmo, pues es la segunda ocasión que presenta sus diseños en esta plataforma tan reconocida a nivel nacional e internacional.

Actualmente es el creativo detrás de LM Lucio Moreno Diseño Conceptual, Director de Lumo Producción/ Lumo Model. Director Regional de Hombre México, Director de Miss Guanajuato y Director de Mister Guanajuato.

Finalmente el creativo manda un mensaje a los diseñadores que inician su carrera en el ámbito de la moda “que sigan aprendiendo, que sean conscientes que esta profesión es de perseverancia y tenacidad pues sólo así lograrán cumplir sus metas”.



GRETТА TRUJILLO®
MÉXICO

Amar a México a través del diseño



Licenciada en Diseño de Modas y Textil, egresada de la Universidad Unipro, Gretta Trujillo Domínguez, encontró la inspiración de crear vestidos a partir del arte durante su estancia en la Accademia D'Arte Firenze en Florencia Italia.

Gretta participa en el Colectivo México es Moda que se presentará en SAPICA temporada Primavera-Verano 2019.

"Viajar alimenta el alma, una de mis grandes inspiraciones para desarrollar mis colecciones son los viajes que realizo. En esta ocasión estuve en Chiapas y encontré un mundo de sueño en la artesanía, de ahí surge mi colección SS19 llamada "María" y es una forma de transmitir a los mexicanos el valor de toda nuestra riqueza cultural y artesanal.

La colección que presentaré en SAPICA se compone de 7 vestidos, creados en base a combinaciones armónicas y de contraste a partir de la gama de colores rosa, fucsia, verde, naranja, blanco y negro. Uno de los elementos principales de mi colección es la mezcla de materiales, texturas y colores además de bordados textiles, encajes y telas con texturas finas.

Como diseñadora mexicana el presentarme en una plataforma tan importante como es SAPICA es enriquecedor en todos los aspectos, pues a partir de esto y haciendo sinergia con mis colegas estoy convencida que podemos seguir desarrollando el diseño mexicano para consumirlo en nuestro país y más allá de nuestras fronteras.

Mi mensaje para los jóvenes diseñadores es que siempre se dediquen a lo que mas les guste hacer, que todo su trabajo lo realicen con amor y pasión. Que definan bien sus sueños y los cumplan con humildad y que luchen siempre sin rendirse por lo que los hace felices".

MX
COLECTIVO/M
DISEÑADORES

THE POWER TO FEEL
EDFIRO

Descubrir una auténtica manera de diseñar

Edilberto Figueroa Romero, creador de la marca EdFiRo, es diseñador de moda y calzado por la universidad de la Salle Bajío, ha extendido su preparación académica en países como Estados Unidos, España y Alemania. Ha colaborado en el departamento de vestuario para la compañía canadiense The seven fingers of the hand y en el departamento de scouting de la revista EIE en Berlín, Alemania. Finalista del concurso Créare 2010 y 2016.

Integrante del Colectivo México es Moda, presentará en SAPICA su colección Primavera-Verano 19 *“Esta colección esta inspirada en la tendencia Creative Manifesto, busca revivir la alegría de los tonos en las prendas respetando un estilismo estructurado y arquitectónico, con líneas muy estrictas y perfectamente definidas”*.

Los colores que caracterizan estas prendas son vivos y resaltantes, entre ellos se encuentran el verde botella, mostaza, rojo carmín, azul intenso y camel claro entre otros. Es una colección llena de vida y fresca en materiales como satines, tafetas, organzas y algodones.

Para este joven diseñador, participar en SAPICA significa la oportunidad de mostrar que León no solamente tiene calzado o marroquinería, sino que la industria guanajuatense ofrece un total-look a través del trabajo en equipo entre estos dos sectores con la propuesta emergente de la industria textil.

Una de las expectativas de Edilberto es la difusión de EdFiRo como marca guanajuatense, dando a conocer su línea de diseño y estética, que propone un estilo formal y relajado, sin perder la elegancia en su estructura.

“Mi mensaje para los jóvenes diseñadores es que viajen, empápanse del exterior, prepárense, conozcan diferentes culturas y las maneras de elaborar sus prendas y accesorios. Estudien en otros lugares, trabajen en otros lugares, conozcan sobre historia del arte, historia de la moda. Después construyan su propia ideología y descubrirán su auténtica y genuina manera de diseñar. Vuelvan y compartan todo lo que lograron aprender”.



MX
COLECTIVO/M
DISEÑADORES



SIZES AND COLORS
retail software

Innovamos

para crear experiencias de compra

Por: LCC. Ma. Esther Nieto Urroz

Sizes and Colors es una empresa que fue creada hace 23 años por Filiberto Sosa Corral, licenciado en Sistemas de Computación Administrativa y actual Director General, su hermano Ricardo quien es Ingeniero Químico, se desempeña en la Dirección Comercial desde el año 2010.

Sizes and Colors nació de la necesidad de tener un sistema para el control de inventarios en una cadena de zapaterías Gillio, propiedad de su tía Claudia Elena Sosa.

Este sistema es especial para la industria del calzado, principalmente para zapaterías y se adapta a cualquier tamaño de empresa, sus principales aplicaciones son: Punto de venta para zapaterías, Punto de venta para catálogo y Sistema de ventas por teléfono o telemarketing.

Filiberto Sosa expresa que desde su creación Sizes and Colors ha venido innovando y extendiéndose en todo el país. *“En el año de 1999 fue cuando participamos por primera vez en SAPICA, el sistema en ese momento se llamaba Mr. Shoe y lo implementamos en Price Shoes”.*

“En el año 2004 realizamos un desarrollo especial para el control integral de tiendas de catálogo para Star Shoes y después para Zapaterías 3 Hermanos. Más adelante en el 2007, cambiamos al nombre de Sizes and Colors e hicimos la primer plataforma en internet, nuestro primer cliente fue el Gran Baratero de León que son las zapaterías más grandes de México”.

Ante las nuevas tecnologías, la filosofía de Sizes and Colors es Innovar para crear experiencias de compra como lo expresa Filiberto Sosa, “tenemos que enfocarnos a vender experiencias al cliente, creando procesos para que las pequeñas y medianas empresas tengan las herramientas necesarias, como esta plataforma que es segura, vanguardista y confiable en la que





pueden tener en línea toda la información y de esta manera controlar los resurtidos y abastecimiento de los CDIS, obteniendo grandes beneficios para la empresa.

Otra parte que se maneja es el enlace entre todas las tiendas, cuando un cliente hace un pedido, entra directamente al ERP del fabricante y esto evidentemente tiene tiempos de entrega mucho más rápidos.

Lo más novedoso que ofrece Sizes and Colors es convertir el punto de venta en un punto de servicio, para lograr esto ya han instalado kioscos digitales en diversas tiendas donde el cliente puede consultar de manera rápida y sencilla toda la información referente al producto que le interesa: estilo, marca, talla, color y como valor agregado accesorios y promociones.

Esto también es de gran ayuda para el vendedor porque con esta herramienta se convierte en experto del producto y embajador de la marca. De igual manera esto permite que la búsqueda del producto sea más rápido y la atención al cliente sea mejor.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Otra de las cosas por la que esta compañía se considera una empresa líder es por su trato a los 35 colaboradores que la conforman; manejan horarios flexibles, días de descanso extras a los que se tienen marcados en la Ley y de acuerdo a las necesidades individuales, promueven el deporte y la salud incentivando a la competencia en maratones y otras actividades. También cuentan con servicio de comedor además de un área de descanso que puede ser utilizada en diferentes tiempos durante el día.

Actualmente Sizes and Colors cuenta entre sus clientes a 3 mil tiendas en todo México y 5 países de América Latina y se visualiza a futuro seguir siendo el principal proveedor de este software y conectar a las zapaterías y puntos de venta directamente con los fabricantes para que en tiempo real puedan saber qué es lo que deben estar manufacturando y atender de manera rápida y eficiente a sus clientes.



Prácticas exitosas para expositores

Por: LCC. Ma. Esther Nieto Urroz

“En nuestros días los modelos de negocios son cada vez más cambiantes, estamos obligados a innovar para poder competir a nivel global, pues los consumidores son cada vez más exigentes en cuanto a marcas, diseños y calidad en los productos.

Este evento tiene como objetivo promover entre los expositores de SAPICA conocimientos prácticos y una metodología con herramientas claras y aplicables que faciliten la atención de los compradores, la exposición de las colecciones y el cierre de negocios en las diversas ediciones de la feria de calzado y artículos de piel”.

Raúl Hörner Luna, Presidente de SAPICA durante la inauguración del Global Training Program by SAPICA.

Marisol Conover Blancas, diseñadora de modas y fundadora de la empresa Fashion 360, habló a los asistentes sobre puntos clave para generar composiciones visuales, atractivas, armónicas y de alto impacto para el cliente, en fin, todo lo que compone el Mercadeo Visual que es algo relativamente nuevo en México.

Enfatizó que el 80% del impacto en un cliente es a través del sentido de la vista y hoy por hoy la experiencia de compra en tienda y el mercadeo visual si son una ventaja competitiva.

Durante el evento se presentaron también las conferencias y talleres:

- “Puntos clave que harán exitosa mi estrategia comercial en SAPICA”, impartida por Marizu Musi.
- “La oportunidad de exportar está en SAPICA” por Sindri Ramos
- “Estrategia Comercial” por Joaquín Salazar
- “Los 5 Pilares que hablan de tu stand” por Enok Marines.





DIMACO

distribuidora de máquinas de coser



CALIDAD . INNOVACIÓN . EXPERIENCIA
SERVICIO . VARIEDAD
TECNOLOGÍA



DINNEK

7-FUKU 七福

GOLDEN WHEEL

Pedro Moreno 305-A Col. Centro
León, Gto., C.p.37000
Tel. (477)714-89-81 * 716-71-84 * 716-48-81

morris_35@hotmail.com
gerencia@maquinasdimaco.com
www.maquinasdimaco.com

Diseño y desarrollo

de colecciones de 4 a 8 semanas



Vivimos la revolución digital. Las preferencia de nuestros consumidores las podemos conocer en segundos, y ellos pueden conocer nuestras propuestas de producto así de rápido.

Debemos ser capaces de responder a esta dinámica de los negocios. Ya quedó atrás la era de las 2 colecciones anuales. Ahora tenemos 3, 4, 5 o ciclos continuos de propuestas al consumidor (como Zara cada semana). Los ciclo de diseño y desarrollo de producto, de 16 a 24 semanas, ya no nos sirven. Ahora tenemos que reducirlo al menos a la mitad, máximo 8 semanas.

En el CID predicamos con el ejemplo. Hoy es 4 de agosto. Cuando ustedes lean estas líneas, estará desarrollándose SAPICA (28-31 de agosto). Los invitamos a nuestro stand donde estaremos presentando el avance de varias líneas de producto iniciadas ahora (trabajo de 4 semanas o menos). Conocerán la historia de cada una de ellas, la del diseñador (su inspiración y definición), así como su desarrollo. Todavía estarán en evolución, ya que serán terminadas en máximo 4 semanas más. A finales de septiembre estarán listas para comenzar su producción.

Es un trabajo conjunto de toda la cadena de valor. Nuestros diseñadores asociados externos Lluvia Amezcua, Leticia Hinojosa, Humberto Luce, Abdón Padilla, Eliseo de León y de Prospecta Moda / CID Jacobo Reyna, Joelyn Valenzuela y Alejandra Guerrero, marcamos esta ambiciosa meta y colaboramos conjuntamente en su diseño y desarrollo 100% digital, maximizando exponencialmente la experiencia y capacidades de cada uno de nosotros. También integramos un selecto grupo de proveedores, con la debida capacidad técnica y organizacional, que ha aceptado el reto. Sólo esperamos que cada una de estas líneas sean adoptadas por alguno de ustedes, para su fabricación y presentación en 2019 o antes.

Esto corona el trabajo de 18 meses desde la inauguración del CID. Con la confianza de ustedes, al asistir a nuestros cursos, al contratarnos servicios de diseño y desarrollo de producto desde el modelado 3D de un componente, el desarrollo de un patrón, hasta el desarrollo integral de una colección completa o de tipo tecnológico como digitalización 3D, impresión 3D, renta de estaciones de diseño, corte y rayado de patrones. En estos días, también estamos difundiendo casos de éxito de nuestros afiliados, donde nosotros colaboramos con algunos servicios.

Nuestra misión nos obliga a un ciclo continuo de mejora, para ser capaces de guiar a nuestros afiliados en la adopción de las mejores prácticas y tecnología disponible.





Centro de Innovación y Diseño

para la Industria del Calzado y Marroquinería



Tan pronto como termine Sapica, en el mes de septiembre estaremos comenzando nuestro Plan de Adopción de Tecnología 3D-2D e Innovación. Un programa intensivo de capacitación y consultoría para generar colecciones 100% digitales (3D-2D).

El programa de capacitación está integrado por 12 cursos (300 horas) y se divide en 3 módulos, que también pueden ser contratados individualmente: Básico, Avanzado y Gerencial. Está dirigido a los colaboradores responsables de la definición y ejecución de la estrategia, el diseño, desarrollo, ingeniería y pre costeo de producto.

Existe la opción de incluir un joven colaborador de recién ingreso. Haremos la selección de los recién egresados con el perfil más cercano (intereses y competencias) de las carreras de diseño (industrial, moda y calzado, gráfico, etc) o técnicas (relacionadas al sector calzado), que serán contratados e incorporados a este plan.

Para cada afiliado, nuestros consultores especializados definirán y darán seguimiento a un plan específico (de hasta 100 horas) para la realización de un proyecto integral de diseño y desarrollo digital, con el fin de crear su colección, líneas de producto, y/o modelos específicos.

Durante este periodo, podrán beneficiarse sin costo adicional de nuestros servicios tecnológicos como el uso de estaciones de diseño, digitalización 3D (Horma, Suela / Avíos, Componentes), digitalización 2D (materiales), creación Catálogo digital (fotografías y videos). En la impresión 3D (a todo color y filamento plástico) de los modelos únicamente se cobrarán los consumibles necesarios.

Durante el ciclo septiembre 2018 - agosto 2019 sólo podremos atender a 20 empresas en este programa, por lo que si tu empresa está interesada deben acercarse con nosotros inmediatamente.

Reiteramos nuevamente la invitación a su casa, nuestro Centro de Innovación y Diseño (CID). La mesa sigue puesta para todos ustedes.



Ing. Alfredo Hernández Gallegos.

Director del Centro de Innovación y Diseño para la Industria del Calzado y Marroquinería de CICEG.



Tel.(477) 154 9000 ext. 9074 ✉ alfredo.hernandez@ciceg.org



El PLM líder de la industria para empresas de moda, venta minorista y bienes de consumo

Ágil

Basado en la nube

Móvil

Listo para usar

¡Obtén más información! Contacto: German Elizondo
+52 1 55 61 16 3791 gelizondo@centricsoftware.com



www.centricsoftware.com

©2018 Centric Software Inc. Todos los derechos reservados.

Descubre la Suite PLM

Merchandise Planning. Permite a los equipos de comercialización adaptar de forma dinámica los objetivos de planificación a los objetivos financieros.

Line Planning. Garantiza una gestión de temporadas, marcas, departamentos, colecciones e incluso estilos específicos para alcanzar los objetivos de rendimiento.

Materials Management. Realiza un seguimiento de los materiales y su uso en líneas de productos, temporadas y departamentos, para garantizar la calidad, el suministro y los márgenes.

Product Specification. Sustituye el caos de hojas de cálculo y correos electrónicos por una "única versión de la información sobre el producto" segura, accesible y precisa.

Product Sourcing. Permite a los miembros del equipo comparar el rendimiento de los proveedores, así como realizar un seguimiento del estado del producto y los problemas encontrados.

Calendar Management. Vincula los calendarios de temporada y de estilos con los objetivos financieros, para garantizar que los productos lleguen al mercado a tiempo.

Quality Management. Establece normas de verificación coherentes para racionalizar el control de calidad y poder llevar a cabo un seguimiento de la seguridad y la conformidad.

Cost Scenario. Coloca la precisión del análisis financiero en manos de los equipos de desarrollo del producto, para poder elaborar hipótesis de costes con el mayor detalle posible.

Collection Management. Permite realizar libros y catálogos de colección perfectamente adaptados y actualizados de forma dinámica, lo cual ayuda a aumentar las ventas.

Visual Merchandising. Ayuda a los vendedores a planificar exactamente el aspecto que tendrán los productos en las tiendas, para poder optimizar el espacio de venta y obtener los máximos ingresos.

Retail Review. Se asegura de que la actividad en tiendas se adapta a las rigurosas estrategias concebidas para lanzar los productos con éxito.

SDK for Mobile Apps. Facilita a las empresas el desarrollo de sus propias aplicaciones móviles para el PLM Centric 8.

Centric 8 Platform. Ofrece soluciones flexibles para el PLM Centric 8 que abarcan todo el proceso del producto, desde el concepto hasta el cliente.



Andrea es diseñadora gráfica, Oswaldo es diseñador industrial, ambos son García Alba y juntos forman BAGGA, marca de marroquinería que se distingue por la alta calidad en el producto.

Con la inquietud de rescatar dos de las principales voca-

ciones de León: curtiduría y marroquinería, los hermanos García Alba con el acompañamiento y asesoría de su papá el sr. Oswaldo García, decidieron emprender su negocio.

“Quisimos rescatar las vocaciones de nuestra ciudad y así surgió la idea de BAGGA, pensamos en productos hechos esencialmente de piel con diseños propios y herrajes personalizados que dan valor agregado”, menciona Oswaldo.

Andrea comenta “Toda la piel es de primera calidad, está certificada para exportación, tenemos una gran variedad de texturas en pieles de res y gamuzas en diferentes tonos, en cuanto a materiales somos muy exigentes por lo que vamos personalmente a las tenerías a seleccionar la materia prima”.

Creación en conjunto

Oswaldo refiere que como diseñadores combinan sus ideas que plasman en cada producto. “Primero elaboramos un prototipo, lo dibujamos para después hacerlo en físico y sobre éste empezamos a hacer modificaciones para finalmente aterrizarlo al modelo definitivo”.

BAGGA elabora modelos de bolsas y carteras para dama, Andrea puntualiza: “La línea que en la actualidad estamos trabajando



y presentaremos en SAPICA es básicamente una línea monocromática por fuera y un color que combine por dentro, esto es lo que estamos posicionando, con estos productos queremos que la gente nos identifique”.

Expandir mercados

Estos emprendedores están convencidos de que la competencia ahora es por calidad en los productos, por eso se esmeran en ofrecer lo mejor; sus clientes oscilan entre 28 y 35 años de edad y se encuentran en Monterrey, Chihuahua, Sinaloa, Guadalajara y Baja California.

También tienen clientes en Colombia y Carolina del Norte y están en el camino de expandir sus mercados a otras ciudades de Estados Unidos y América del Sur.

Una parte muy importante es que siempre escuchan a sus clientes y toman en cuenta sus opiniones, están en la mejor disposición de hacer alianzas en donde todos salgan beneficiados.

La tenacidad y la paciencia son dos virtudes que han ayudado a Oswaldo y Adriana a mantenerse firmes en su propósito. Reconocen que no son pocas las veces que se han desalentado pero el cariño que se tienen les permite darse ánimos mutuamente para continuar.

Finalmente los hermanos mandan un mensaje a quienes como ellos, son emprendedores y se encontrarán con obstáculos que les impidan avanzar.

“No se alejen de sus sueños, no se den por vencidos, hay que seguir luchando, si una puerta se cierra hay que abrir otra, los obstáculos y las crisis solo son oportunidades de mejora”.

 APIMEX Presenta:

SEGUNDO
CONGRESO
APIMEX
.....2018.....

EXPERTOS INTERNACIONALES EN:
INDUSTRIA 4.0

Presentando:

“PRODUCT DEVELOPMENT FOR GLOBAL BRANDS”

COLLETTE GANGEMI

CONSUMER PRODUCTS AND MERCHANDISING LEADER, RED BULL

“LA INNOVACIÓN PARA ASEGURAR
TU FUTURO EN EL MERCADO”

ARCADIO JARAMILLO

DIRECTOR DE MERCADOTECNIA DE LEVI'S LATINOAMÉRICA

“FORTALECE TU RENTABILIDAD
AUTOMATIZANDO TUS PROCESOS CLAVE”

JUAN PABLO BENÍTEZ

SINCI (SOLUCIONES DE INGENIERÍA EN CONTROL E INFORMACIÓN)

¡TE ESPERAMOS!

gto
Gobierno del Estado de
Guerrero y
Coahuila

León
GOBIERNO DEL ESTADO

MAYOR INFORMACIÓN:

(477) 710 7200 / servicios@apimex.org

¡Siguenos!  [@apimexorg](https://www.facebook.com/apimexorg)  [@apimex_org](https://twitter.com/apimex_org) | www.apimex.org

27 | 28 | 29
SEPTIEMBRE
PUERTO VALLARTA, MÉXICO



DISPLAYART

SOLUCIONES GLOBALES EN EXPOSICIONES

“Expertos en la industria de las exposiciones, congresos y convenciones”



Somos ARTISTAS!



TEL: 01 (477) 327 77 75
TEL: 044 (477) 231 59 01
TEL: 01(33) 10 49 10 63
MAIL: egarcia@displayart.com.mx



WWW.DISPLAYART.COM.MX





Comercio electrónico

Lo que nos dejó el evento DNO

Por: MPU Guillermo Echandi Rodríguez

En días pasados se llevó a cabo la segunda edición del foro DNO, evento que desarrolla y motiva en los participantes el interés de adoptar un modelo de comercio electrónico como estrategia que permita incrementar la generación de valor en sus empresas.

Mucho se ha hablado de la transformación que necesitan adoptar las industrias manufactureras para unirse a la revolución 4.0, así también el sector comercial debe evolucionar y hacer uso de la Data (información) del Internet de las Cosas para poder competir en un mundo que no se detiene y continúa cambiando.

Un claro ejemplo es el modo en que la hiperconectividad en que vivimos hoy ha cambiado los hábitos de consumo de las personas. Anteriormente la empresa fabricaba los productos y la labor del departamento comercial era vender pues “es lo que hay”. Ahora el fabricante debe escuchar al consumidor, entenderlo y ofrecer lo que en verdad quiere.

El estar conectados todo el tiempo ha modificado también el proceso de compra de la persona. Ahora no importa que el anuncio diga que tu producto es el mejor, ahora el consumidor está solamente a un click de investigar el precio, disponibilidad, características, la competencia y lo que se ha vuelto más importante, las recomendaciones.

Esto quiere decir que las personas ya no compramos productos, compramos experiencias, y para desarrollar estrategias que generen grandes experiencias es necesario entender que el mundo físico y el digital no se contraponen, son complementarios.

El e-commerce se está consolidando entre los consumidores, de acuerdo a la Asociación Mexicana de Ventas Online se espera un ritmo de crecimiento del 35% durante los próximos cinco años, esto en gran medida por la evolución positiva de la confianza sobre los métodos de pago, aunque todavía hay mucho por hacer en ese sentido.

¿Cuáles son las ventajas del e-commerce?

- Disponibilidad de venta 24/7 los 365 días del año.
- Competir a cualquier nivel, frente a frente con los grandes.
- Desarrollar negocio internacional, sin salir de su oficina.
- Desaparecen muchos intermediarios y se mantiene el control de la venta.
- Reducción de costes respecto a las tiendas físicas.
- Los Market Places dan visibilidad a sus productos -a nivel global- en horas.
- Las pruebas de apertura de nuevos mercados se vuelven accesibles al reducir costos.

Tomando en cuenta estos datos, el canal digital se vuelve imprescindible para muchas empresas, representando una oportunidad de crecer a nivel nacional y en muchos casos a nivel internacional, siendo crítico el desarrollo de la plataforma para el éxito de la misma pues el portal debe cumplir con las características de experiencia y usabilidad para el consumidor.

Si bien el desarrollo de la plataforma es crucial, también lo es toda la estrategia de comunicación y publicidad, dentro y fuera del portal, pensada para atraer a la tienda, conectar en el portal y cautivar al consumidor hacia la compra.

Numeralia del comercio electrónico en México

- Tres de cuatro de los mexicanos en línea realizaron una compra en 2017. En los últimos tres meses hubo un incremento respecto del año anterior.
- El gasto general en línea (excluyendo los viajes) fue de 6,920 pesos, comparado al 2016.
- El aumento de las compras entre categorías fue impulsado principalmente por los compradores de teléfonos inteligentes.
- Las categorías principales compradas fueron consistentes con 2016: ropa y accesorios, descargas digitales y boletos para eventos.
- El gasto internacional aumentó año con año, entre los que compraron internacionalmente, casi la mitad de sus compras se realizaron fuera de México. Estos compradores fueron motivados por el precio y la lealtad a comprar en otra parte.
- El conocimiento de las herramientas de pago digitales aumentó en el año anterior, motivado principalmente por PayPal, MercadoPago, y Visa Checkout.
- Los pagos fuera de línea siguen creciendo como una opción para los compradores por Internet, los más usados fueron Oxxo y depósito bancario.

Fuente: Asociación de Internet.mx



#DNO
#DesarrollaTuNegocioOnline



CRISTIAN SERRANO
ECOMMERCE COUNTRY
MANAGER-UNDER ARMOUR
*"1. Todo es estrategia antes de tecnología.
2. Siempre poner al consumidor al centro.
3. Mejora continua".*



CARLOS SILIS
THE MOONSHOT COMPANY
#MarketingInvisible
"Identifica a tu cliente, conócelo y genera campañas especializadas para cada uno de ellos. El futuro de las compras no es el producto, es el servicio, que se traduce en mejores experiencias."



eCommercemx
MIGUEL URSÚA, RICARDO FLORES
"Entre más fácil y transparente le hagamos el proceso de compra, responder dudas y agilizar devoluciones es más fácil asegurar la venta y sobre todo fidelizar a los consumidores."
Una de las grandes ventajas del comercio electrónico es la capacidad de medición. Desde inventarios hasta comportamientos para realizar estrategias y planear soluciones."



JORGE CUEVAS
PENSAMIENTO DISRUPTIVO
*"¿Ya aceptaste el llamado de la innovación?
¿Cómo en mi nicho puedo ser o hacer algo diferente?
1. Buscar: retos, oportunidades e inspiración.
2. Crear: proponer, diseñar, rebotar.
3. Probar: Experimentar
4. Explorar: Nuevas y diferentes opciones."*



MARTES

13:00 HRS. Tendencias de Retail.

Por: **Samuel González**

Experto de canales de distribución de Apple México, ha desarrollado estrategias de transformación y adopción de movilidad en las empresas; en sectores como Farma, Retail y Restaurantes; su objetivo es apoyar el cambio tecnológico en nuestro país.



16:00 HRS. Tendencias P/V 19 para Calzado y Punto de Venta.

Por: **Saúl Lopez - WGSN Latam**

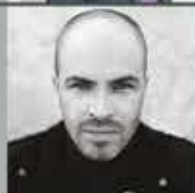
Profesional en mercadotecnia y comunicación con amplia experiencia en empresas de calzado. Gerente Regional México de WGSN Nueva York.



18:00 HRS. Tendencias en Materiales Otoño - Invierno 19-20.

Por: **Héctor Jauregui - APIMEX**

Arquitecto de profesión, pero apasionado por la moda y el calzado. Es gerente del Laboratorio Moda APIMEX, dedicado a la búsqueda e investigación de tendencias, así como su transmisión, difusión y aplicación al mercado nacional y de exportación dentro de la cadena productiva proveedoría-cuero-calzado.



9:30 HRS. E-commerce en la Industria de la Moda.

Por: **Francisco Alatorre - MERCADO LIBRE**

Experto en visualización de negocios potenciales, identificación de oportunidades comerciales, elaboración de planeación estratégica, aplicación de tácticas exitosas de mercado, logros de objetivos productivos y rentables en corto y mediano plazo.



11:30 HRS. Retoma el Control de tu Marca.

Por: **Carlos Sillis - CHIEF EXPONENTIAL OFFICER**

Fundador y Chief Exponential Officer de The Moonshot Company donde su objetivo es solucionar problemas de negocios de manera radical y creativa con estrategias de mercadotecnia en la era digital.



16:00 HRS. El ABC de una Marca para Crear una Experiencia Cliente Diferencial.

Por: **Sofía Félix - PROFESIONAL EN TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA DE LA MODA**

Compradora, diseñadora, desarrollo de producto, consultora de tendencias, brand manager y docente. En 2008, comenzó el servicio de consultoría y servicio al cliente de WGSN para México, Centroamérica y Caribe.



9:30 HRS. Innovación: un medio para generar utilidades.

Por: **Dr. Guillermo Aguirre - CEO INNOVALIA**

Es el creador del Enfoque Apodictico del Diseño, con el que se han creado productos, programas y negocios líderes en sus mercados y generado miles de millones de dólares en nuevos ingresos para empresas y gobiernos.



11:30 HRS. Digitalización "Lo que te trajo hasta aquí, no te llevará hasta allí".

Por: **Ezequiel Sánchez - BINOMIO VENTURES**

Socio Director de Binomio Ventures donde desarrolla una doble línea de actividad en servicios de consultoría estratégica/desarrollo de negocio y como Business Angel en proyectos con potencial de crecimiento. Cuenta con 20 años de experiencia.



16:00 HRS. DISEÑO DE TIENDAS SUSTENTABLES.

Por: **Marisol Conover - FASHION 360°**

Diseñadora de modas y conferencista especializada en temas de Interpretación de tendencias, diseño de colecciones y gestión de empresas de moda.



18:00 HRS. INNOVACIÓN, EN LA INDUSTRIA.

Por: **Gustavo Prado - CEO TRENDOMX**

Investigador y Académico en temas de modas, tendencias y diseño. Gustavo realizó MexTilo (2014), primer documental que explora la historia de la moda mexicana.



MIÉRCOLES

JUEVES



SAPICA



**Compartamos
conocimiento**



**SAPICA y la Universidad
De La Salle Bajío te invitan
a asistir a la conferencia**



**"Innovación en la
Industria de la Moda"**



Impartida por

Gustavo Prado

(CEO Trendo Mx)



Jueves

30

Agosto



11:00 hrs.



Lugar:

Aula María Lozano

Universidad De La Salle Bajío



**¿Quién es
Gustavo Prado?**

Desde 2012 Gustavo Prado fue la iniciativa de crear una agencia de tendencias que tuviera foco solo en México, en nuestros clientes y en lo que sucederá en el futuro de las industrias mexicanas.

Contribuyendo sus asociadas no crean en la innovación por lo que esas empresas florecen y así en noviembre de 2014 surge trendomx.

Gustavo Prado imparte conferencias de innovación, emprendimiento, diseño, moda y análisis de tendencias para empresas.



**HAGAMOS NEGOCIOS
COMPARTAMOS CONOCIMIENTO**



**PABELLÓN DEL
CONOCIMIENTO**
SAPICA

Los 4 pasos del ciclo de servicio al cliente que debes aplicar en tu zapatería para vender más

Por: Lic. Pablo Alberto Pérez Montes. (Pablo Brain)

Estimado(a) lector(a), en el Siglo XXI, la ventaja competitiva y comparativa, para vender más... Más... MÁS... y MÁS... se obtiene a través del **Servicio al Cliente**.

Servicio al cliente, no solo es “echarle ganas”, para que el cliente se vaya “contento”, sino cuidar que todo el personal aplique correctamente los 4 pasos del ciclo de servicio en el punto de venta.

Pero...

¿Qué es un ciclo de servicio?

Un ciclo de servicio, es una secuencia de pasos a seguir para garantizar la plena satisfacción del cliente en cada contacto con la empresa, de una manera planeada y organizada.

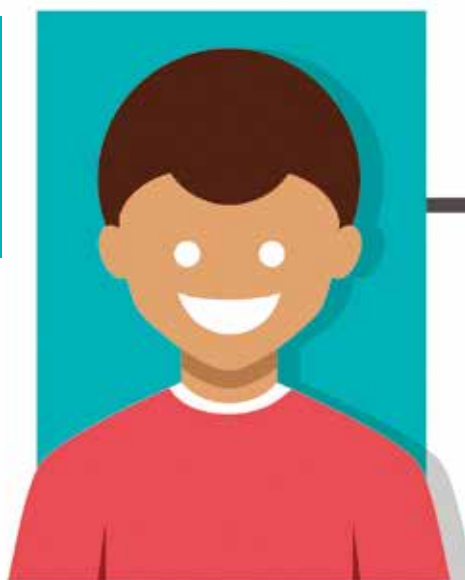
Los 4 pasos de un ciclo de servicio exitoso son:

1 2 3 y... 4
Recepción Averiguación Solución o satisfacción Seguimiento y despedida

Paso 1: Recepción.

En este paso del ciclo de servicio, el persona, deberá hacer lo siguiente:

- Hacer contacto visual con el cliente en cuanto se acerca.
- Aplicar el protocolo de recepción, es decir, sonreírle, saludarlo y expresarle una frase de servicio, como por ejemplo: “¿En qué puedo ayudarle?”
- Poner los cinco sentidos en lo que están haciendo y por último...
- Utilizar el “ritmo” del cliente, (apresurarse si trae prisa o escucharle y explicarle con paciencia si necesita información detallada).



Paso 2: Averiguación.

Para cubrir este elemento, se debe hacer lo siguiente:

- Preguntar al cliente, sobre sus necesidades, gustos, preferencias o deseos acerca de su calzado.
- Escuchar atentamente, sin distraerse, hasta entender claramente lo que requiere.
- Explicar si van a tardar, van a buscar el calzado o lo van a solicitar a otra sucursal.
- Verificar que lo que el vendedor o vendedora entendió, coincide con lo que el cliente está solicitando, con el propósito de evitar errores al momento de traerle el calzado.

Paso 3: Satisfacción.



Para cumplir con este paso, el personal en punto de venta, deberá hacer lo siguiente:

- Si el calzado que solicitó el cliente, está disponible en el punto de venta y es fácil de traer, actuar rápidamente y llevárselo.
- Si el calzado que solicitó el cliente, implica una situación o proceso "especial" (que llevará tiempo), como por ejemplo, si se va a buscar la talla, se va a solicitar a otra sucursal, etc., hay que informarle el tiempo estimado que va a tardar o lo que se va a hacer y ofrecerle un medio para distraerlo y que no perciba el paso del tiempo. Este medio puede ser: un periódico, una revista, platicar con él o ella, etc.
- Brindarle valores agregados o detalles como por ejemplo: ofrecerle una bebida o aperitivo, acompañarle a la caja, etc.

Paso 4: Seguimiento y despedida.

Este es el paso final del ciclo de servicio, y consiste en lo siguiente:

- Verificar el nivel de satisfacción del cliente, preguntándole al pagar en caja, si encontró todo lo que buscaba y si le atendieron bien, y en caso de una respuesta negativa, escuchar la petición o queja y buscar en el momento, una solución que le satisfaga.
- Agradecer la compra diciendo algo como: ¡Gracias por su compra!
- Responder el agradecimiento (en caso de que el cliente sea quien agradezca primero), con frases como: Para servirle, al contrario, a Usted o Igualmente.
- Expresar un buen deseo diciendo algo como: ¡Que tenga un buen día!, ¡me dio gusto saludarle!, ¡que tenga un buen viaje! (si sabemos que viajará), o ¡Felicidades! (si por ejemplo sabemos que está celebrando una fecha especial), etc.

Para vender más en el punto de venta, hoy por hoy, la fórmula es: Atraer a los clientes, hacer que vivan experiencias placenteras, enamorarlos, lograr que quieran regresar a vivir un nuevo ciclo de servicio y de esta manera... **¡Retenerlos!**

El Licenciado Pablo Alberto Pérez Montes es Socio/Instructor de MERCADEHO – CAPACITACIÓN, SERVICIOS EMPRESARIALES S.C. con sede en León, Gto., y creador del único modelo de atención, buen trato y servicio al cliente 100% mexicano, investigado y aplicado con y para mexicanos. Si desea más información sobre cursos, talleres y seminarios, ponerse en contacto con él o hacer algún comentario a este artículo, puede escribir a: mercadeho@prodigy.net.mx

EL CIPEC

como impulsor empresarial

Con la llegada de la era industrial, empezó a ser necesaria la mano de obra y el hombre comenzó a trabajar de forma masiva. El horario no inquietaba tanto a los empresarios porque sus colaboradores no tenían más obligación que trabajar para generar ingresos suficientes para sus familias.

Fue así que, con el paso del tiempo, las necesidades de desarrollo personal y económico inspiraron también a las mujeres a tomar la decisión de trabajar bajo un sistema con horario ya definido.

Hombres y mujeres, se enfrentan hoy en día, a jornadas largas de trabajo, hijos que requieren atención y supervisión, aunando problemáticas familiares y entornos sociales de riesgo creando un ambiente complejo y no-armónico en el hogar.

De lo anterior resulta una alta rotación de personal, falta de lealtad y ausentismo, lo cual son algunas problemáticas que enfrentan las empresas, traduciéndose en serias pérdidas económicas.





Centros de Atención y Formación.

Preocupados y ocupados por esta situación, es por lo que el CIPEC decide apoyar a estas madres y padres trabajadores, creando tres Centros de Atención y Formación para Niños y Niñas, en los que se fomentan valores y el uso positivo del tiempo libre, evitando su exposición a un entorno inseguro o que permanezcan sin supervisión en casa cuando están fuera de su horario escolar.



Esto provoca un ambiente de mayor tranquilidad y seguridad para los colaboradores con hijos lo que conlleva a una mayor productividad y fortalecimiento de los equipos de trabajo, su desempeño y sobre todo mejorando el ambiente laboral y por supuesto familiar.



Estos Centros de Atención se ubican estratégicamente en tres Polígonos de Desarrollo: Las Joyas, Los Castillos y San Francisco – Villas de San Juan; ofreciendo asesoría y acompañamiento para realizar tareas escolares, deportes, inglés, computación, artes escénicas y visuales, música, formación en valores, robótica, biotecnología, etc., además de una alimentación nutritiva y balanceada.

Es por ello que CIPEC A.C., se convierte en un aliado estratégico para cumplir con el compromiso y la responsabilidad social de todos los actores que conviven e interactúan en esta comunidad, creando una unidad de progreso.



Si requieres mayor información, no dudes en contactarnos:



Blvd. Villas de San Juan #1210
Col. Villas de San Juan



Tel. (477) 774 8601 / 04



contacto@cipec.org.mx

Zona Piel

nuevos canales de comercialización

Por: Joaquín Salazar, Asesor Zona Piel



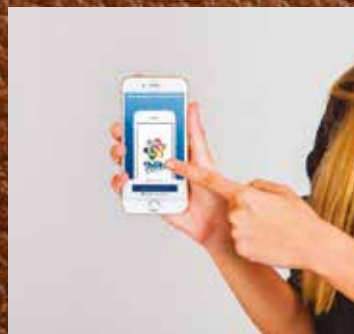
Zona Piel es uno de los grandes centros comerciales abiertos en el país. Cuenta con más de 4,500 locales de calzado en donde se oferta todo tipo de calzado además de marroquinería, accesorios y ropa que reflejan la moda. Durante más de 40 años ha recibido a consumidores locales y turistas nacionales o internacionales.

A lo largo del tiempo, Zona Piel ha superado los diferentes retos que se han presentado en esta industria, desarrollando estrategias de crecimiento y expansión para nuevos mercados.

Negocios Online

Actualmente hay una oportunidad para este sector, que se encuentra en la tecnología y en la hiper-conectividad digital que estamos viviendo. El desarrollo de nuevos canales de comunicación a través de plataformas de e-commerce es algo que se está profesionalizando en nuestro país, otorgando confianza y seguridad para hacer negocios online.

Es por eso que se ha creado la app oficial de Zona Piel donde los usuarios y consumidores descubrirán las mejores propuestas de calzado, ropa, bolsas y accesorios que pueden encontrar desde el lugar donde se encuentren. Creando así, un vínculo directo





con las marcas, facilitando la comunicación y el desarrollo de nuevos negocios.

<http://zonapielleon.com/>

Actualmente, la app cuenta con más de 300 marcas y además se podrá ubicar cerca de 80 servicios como restaurantes, bancos, estacionamientos y tiendas de conveniencia para ayudar a mejorar la experiencia de compra de los visitantes de este gran centro comercial.

Zona Piel ha tenido un acercamiento inicial con la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato CICEG, con la intención de llevar a cabo acciones coordinadas para realizar esfuerzos conjuntos de promoción y profesionalización y juntos fortalecer la industria mexicana del calzado y marroquinería.

Ambos grupos empresariales comparten muchos intereses en común, en días pasados se tuvo la participación de la comunidad empresarial de Zona Piel en el Global Training Program previo a Sapica, teniendo un excelente inicio en esta relación que podrá reflejarse en mejorar la competitividad de nuestra industria.



V Foro Internacional de Sustentabilidad y Responsabilidad Social

Por: LCC. Ma. Esther Nieto Urroz

“Este siglo XXI, exige una participación activa de todos los sectores que conforman la sociedad en los temas de Sustentabilidad y Responsabilidad Social, así como la generación de proyectos innovadores de alto impacto social, económico y medioambiental que contribuyan a la construcción de un mundo mejor. No es una Tendencia Global, es una Necesidad Global, en la que todos los líderes estamos alineando a los sectores productivos”. Luis Gerardo González García, Presidente de CICEG

Compartir ideas y estrategias que nos ayuden a generar estas oportunidades, es el objetivo primordial de este encuentro, en el que coincidimos sector empresarial, gobierno, academia y sociedad.

En la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, desde el año 2014, organizamos el Primer Foro de Conciencia Social y año con año hemos venido realizando este evento en diferentes formatos.

En esta ocasión hicimos alianza con la Cámara de Comercio México-Estados Unidos Capítulo Guanajuato con quienes compartimos este propósito: Hacer conciencia sobre la importancia de construir un mundo mejor a través del conocimiento y la puesta en marcha de las mejores prácticas a nivel global.





De la misma manera, en CICEG nos hemos dado a la tarea de promover el desarrollo sustentable y la responsabilidad social entre nuestros socios y afiliados con la integración de un Comité de Responsabilidad Social Empresarial, a través del cual fomentamos la participación en este rubro.

El trabajo en dicho comité tiene como base los 17 O.D.S., Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), entre los que se encuentran salud y bienestar, educación de calidad, igualdad de género, industria, innovación e infraestructura, producción y consumo responsable, entre otros.

Cada día más empresas del sector calzado y marroquinería están sumándose a estas labores, al ser conscientes del gran impacto que tienen en sus grupos de interés y en el cuidado de nuestro planeta.

Lucha por los derechos humanos.

Jean Louis Bingna príncipe Bantú de África, estuvo como invitado especial en el foro y compartió el testimonio de su lucha por la libertad.

Refugiado político en México desde hace 4 años, tuvo que salir huyendo de su país debido a su actividad en pro de los derechos humanos, pues África es un lugar que aún en la actualidad gran parte de su población vive en condiciones de esclavitud.

Se dijo agradecido con nuestro país ya que fue recibido fraternalmente y ha sido apoyado para continuar su labor ahora muy enfocada a los derechos de los trabajadores.

“México es un país que tiene mucho respeto por los derechos humanos, las condiciones laborales en general son buenas y lo único que yo recomendaría a los empresarios es que promuevan más un ambiente de armonía y confianza entre los trabajadores.

Que brinden más apoyo a la educación y a la capacitación pues son las bases para el desarrollo de los trabajadores y esto es primordial para que las industrias sean competitivas no sólo a nivel local sino mundial.

Cuando los trabajadores son tomados en cuenta como una parte fundamental de la empresa, sin lugar a dudas se vuelven más productivos y propositivos. La comunicación entre todas las áreas es un factor clave para mantener la unión y el sentido de pertenencia.

Pero sin lugar a dudas lo que abona más en este sentido es respetar los derechos laborales; tener horarios razonables, salarios justos, seguridad social, en fin las prestaciones de Ley y espacios dignos”.



Congreso Internacional de Capital Humano

17 Y 18 DE OCTUBRE

POLIFORUM, LEÓN, GTO.

**“Las Mejores Prácticas para
la Retención del Personal”**

¿POR QUÉ DEBO ASISTIR?



**Activaciones
y talleres**



**Conferencias
Magistrales**



**Premiación
Mejores prácticas**



**Proveeduría
Especializada RH**



**Fuckup Nights
Entre colegas**

CONOCE ALGUNOS DE NUESTROS PONENTES



André Manuk
CEO para Mercer
México



Arturo Villegas
Happiness Developer



Alberto Beuchot
Director del
Centro de Coaching
Empresarial



Martha Hernández
Directora de Consultoría
Capital Humano AON



Cesar Vega
Gerente de RH
Würth Elektronik
Top 10 Great Place to Work



Rubí Flores
Fundadora
de GROW
Incubadora de
Mentes Creativas



Roberto Alvarez
Gerente de Mejora
Continua en
AUDI México



Héctor Rodríguez
Director del
Encuentro
Nacional sobre
Equipos de Trabajo



Jesús Cerda
Coach Ontológico,
Director de la
Consultoría
ICONO
Work Focus



Verónica González
Coach 360
Dir. General
de Productivity
Systems



**Jesús González
de la Rosa**
Fundador de
Productivity
Systems

*PRECIO PREFERENCIAL SOCIOS CICEG

PARA MAYOR INFORMACIÓN:

ADQUIERE TUS BOLETOS

LUCÍA AGUILAR ☎ +52.477.130.7734 ✉ congresoich@claugto.org
www.congresocapitalhumanogto.com



Vectio[®] POLIFORUM

23 - 25

NOVIEMBRE 2018

LEÓN GUANAJUATO



mazda

CHEVROLET

ACURA

INFINITI



BUICK



RENAULT



Audi



HYUNDAI



LINCOLN



HONDA

GMC



Ranquel de Alba
S.A. de C.V.



MAN

AutoSSonf



POTENZA



mercado
libre



PUNTO ZERO



VECTIO2018

¡LA FERIA DE AUTOS MAS GRANDE DE MEXICO!

¿Y TÚ TODAVÍA HALOGENAS?

REGIA PU 520

ADHESIVO



ARTECOLA
QUÍMICA

Calzada de las Armas 120 - Fracc. Industrial Las Armas - C.P. 54080
Tlalnepantla Edo. de México - Tel.: (55) 53 94 78 66

Circuito Luxma 128 - Fracc. Polígono Industrial Milenio - C.P. 37290
León, Guanajuato - Tel.: (477) 761 01 07 al 10

 01 800 503 44 00

Promovido por:

bybrasil
Components and Chemicals


ASSINTECAL

 **EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE**

ventas@artecola.com.mx
www.artecola.com.mx