

NOTICIAS DEL SECTOR

NÚMERO 89



NUEVAS IDEAS EN TINTORERIAS

En nuestras visitas a las diversas empresas del sector, surgen comentarios sobre “las amenazas” de la competencia, como abordar soluciones, como enfocar las estrategias. Creemos que puede ser interesante, primero una visión de una empresaria que nos puede aportar un guiño distinto en este sector. Para ello primero un corte de opinión sobre los cambios en el mercado y después unas imágenes de su aportación.



Mucho se habla sobre la importancia de saber adaptarse a los cambios del mercado o del entorno, pero ¿qué significa realmente adaptarse al cambio? Adaptarse al cambio, en términos de negocios, significa tomar decisiones que encaminen nuestro negocio o empresa a aprovechar las oportunidades, o hacer frente a las amenazas que se estén dando como producto de los cambios, o movimientos del mercado. Para lograr ello, un empresario no sólo debe estar atento a todo lo que pueda suceder en el mercado o entorno, sino también, debe tratar de prever estos cambios. Una buena forma de hacerlo es estar permanentemente capacitándose, asistiendo a cursos, leyendo publicaciones, informándose sobre los nuevos avances, las nuevas tecnologías, investigando sobre las nuevas tendencias, las nuevas modas, observando las nuevas costumbres o

hábitos de los consumidores, indagando sobre sus nuevas preferencias o gustos, etc.

Y, una vez detectado los cambios, debe ser lo suficientemente flexible como para guiar su negocio o empresa de tal forma que puedan aprovechar las oportunidades o hacer frente a las amenazas que impliquen estos cambios. Por ejemplo, si un empresario, detecta nuevas necesidades, preferencias o gustos en los consumidores, debe inmediatamente diseñar nuevos productos o rediseñar los que ya tiene, para que se adapten y satisfagan estas nuevas necesidades, preferencias o gustos.

Si un empresario, identifica la tendencia de una reducción o aumento del precio de un determinado bien, puede optar por crear un negocio que aproveche dicha disminución o aumento del precio, antes que



otros detecten dicha oportunidad de negocio. Si se detecta la aparición de un nuevo competidor, o de un movimiento estratégico que está a punto de realizar un competidor ya establecido, debe prontamente diseñar [estrategias de marketing](#), que le permitan hacer frente oportunamente a dichas amenazas. (Fuente www.Crecenegocios.com)



Esta empresa radicada en Gijón y regentada por Susana, esta innovando, lo primero unas instalaciones preciosas y lo segundo fusionar los dos mundos, la tintorería y la Lavandería autónoma, con servicios complementarios entre ambos, sin duda una idea que puede dar sus frutos, le deseamos toda la suerte y le agradecemos que haya contado con nosotros para la informatización de la empresa.

NUEVOS CLIENTES, FRUTO DE LA EXPANSION.



Dos nuevos clientes fuera de nuestra provincia, el primero en la ciudad de Santander, con parte de los recursos aportados por la empresa, equipo y una impresora, se inició el cambio por la mañana con la carga de datos de una copia se seguridad y a medio día ya estaba funcionando, se rematarán los flecos de las celeridad en la implantación en los próximos días y a pleno funcionamiento, con el sistema de instalación con presencia física de nuestros técnicos en las instalación del cliente, un valor que seguiremos potenciando ya que asegura el éxito en la implantación y con el mínimo esfuerzo de la dirección de la empresa. Por supuesto agradecemos la confianza depositada en nuestra “solución informática”.

En el segundo caso, en la población de Vilalba, en la provincia de Lugo, con un planteamiento de solución distinta, en primer lugar, se han aprovechado recursos disponibles, un equipo, pantalla, etc. se ha partido con una carga de artículos tipo, genérica, facilitada por nosotros. Tras una primera formación y puesta en marcha de la aplicación, se hace un seguimiento por teléfono, en los próximos días se rematará con una visita de comprobación. También aquí hemos optado por la implantación “in situ”, es decir, nuestros técnicos han revisado los equipos en nuestras oficinas y mas tarde hubo una visita a las instalaciones del cliente para su instalación y la formación del personal, así como de la dirección de la empresa. Agradecer la confianza en nuestra “solución para el sector” y desearles un buen uso de la misma, esperemos que sirva para los fines a los que se va a destinar.



El modelo de implantación personalizada e “In situ”, garantiza el éxito de funcionamiento, es de esperar que las inversiones realizadas tengan garantizado el éxito.

Es muy caro, lo que no vale lo que cuesta.