¿Que interpretación le da usted a la lectura siendo un empresario del sector electrodoméstico?

¿Qué proyección le va a dar a su negocio, pensando en lo que viene?

¿Qué decisiones inmediatas tomaría usted para evitar que su negocio entre en problemas?

¿Qué piensa podría hacer la sustitución de sus productos en los mercados?

¿Cómo afrontaría usted la llegada de productos finales a Colombia siendo usted un productor de partes para electrodomésticos?

¿Que interpretación le da usted a la lectura siendo un empresario del sector electrodoméstico?

El país está empezando una etapa de apertura económica, se presentan bastantes oportunidades como también retos que debe ser tomados como tal, es cierto que le llegada de productos terminados a nuestro país afectara de forma directa nuestro negocio, debemos prepararnos para competir con los nuevos productos que llegaran al país, debemos tener en cuenta que tenemos un posicionamiento frente al mercado, esta es una ventaja ya que las nuevas empresas tardaran un tiempo en lograr perforar el mercado con sus nuevos productos.

¿Qué proyección le va a dar a su negocio, pensando en lo que viene?

Lo proyectaría como una empresa productora de electrodomésticos con marca propia, pero además con capacidad para producirle a demás empresas del mismo sector, esto con el fin de que en el momento de que entren al país las nuevas empresas vean en la nuestra un posible aliado a corto mediano o largo plazo.

¿Qué decisiones inmediatas tomaría usted para evitar que su negocio entre en problemas?

Lo primero seria consolidar nuestra marca frente al mercado como un referente de calidad y economía en todas las líneas que manejamos, es decir que el consumidor al momento de necesitar un producto electrodoméstico lo primero en lo que piense sea en nuestra marca, además de hacer un estudio interno para mirar en que sectores se tiene falencias, analizar si los procesos que estamos manejando son los más productivos o existen formas de mejorar, estar acorde a los niveles de competitividad que tendrán las nuevas empresas que llegaran al país.

¿Qué piensa podría hacer una sustitución de sus productos en los mercados?

La sustitución de productos genera competencia entre marcas ya que el consumidor tendrá diferentes opciones al momento de realizar una compra, esto obviamente para las empresas producirá una merma en las ventas y las obligara a estar ideando estrategias para mantener su marca o producto en la competencia, además traerá beneficios al consumidor que por lo general ve como los productos reducen un poco su costo por motivo de la competencia.

¿Cómo afrontaría usted la llegada de productos finales a Colombia siendo usted un productor de partes para electrodomésticos?

La llegada de productos terminados al país es una oportunidad de crecer a nuestra empresa, sabiéndolo tratar, ya que el al principio reducirá la producción de partes a las que estamos acostumbrados por parte de las empresas que están trabajando ya en el país, pero con el tiempo estos artículos necesitaran repuestos, en Colombia se acostumbra bastante a reparar los productos electrodomésticos antes que comprar uno nuevo, por lo que llegado el momento habrá una demanda de partes para estos nuevos electrodomésticos, aquí es cuando nosotros debemos entrar a negociar con las nuevas empresas la producción de estas partes y para esto debemos ser competitivos.