

02 DE OCTUBRE DEL 2020

"Productos Mexicanos en el mundo"

Storytelling de venta y adaptación al medio

Oscar Estrada Neri



El poder de la Marca País

México es un de los países con mayores innovaciones de productos en LATAM, posicionandonos fuertemente en el panorama mundial, por ese motivo, nuestro sello como país, ha tomado gran reelevancia en ciertos sectores como el alimentario, industrial, cosmetico, materias primas y tecnologías de la información.



¿Cómo se logra llegar a mercados internacionales cuando se trata de Productos Mexicanos?



Visión del mercado



Debemos estar seguros del destino, para comprender que elementos se necesitan para llegar a ese destino.

El punto de partida es conocer la demanda requerida, contra la oferta en el interior del lugar, de esta forma, tendremos una base más sólida para nuestra estrategia.





Conoce tu campo de batalla

Relacionarse con el medio nos permitirá comprender la relación entre los productos y el consumidor, es decir, el hábito de consumo.

Nuestra estrategia deberá ser enfocada hacia conocer el estilo de vida y los motivantes que llevan a las personas a querer vivir las experiencias que México ofrece.

Historias que cambian el producto

A todos nos gusta una conversación donde se cuenta algo interesante, en este caso, el producto debe ser un tema de conversación entre los usuarios, fomentado hablar de sus beneficios, aplicaciones e historia.

Una buena historia de producto, parte de su creación, el desarrollo de su concepto, el resultado y el prestigio por sus beneficios o características.

Tip:

La historia, tradición y proceso que vive el producto, siempre son atractivos para el consumidor.



Storytelling como facilitador de venta



¿Cómo logramos una venta con una historia?, suena un poco ilógico de momento, pero...

Cada forma de explicar los atributos, beneficios y ventajas de adquirir un producto, es en si mismo, una historia (story).

La historia en el momento de la venta, puede determinar la compra por parte del consumidor o no, dando como resultado una necesidad por contar con un trasfondo que pueda captar la atención.

Tip:

Al momento de mostrar el producto, es cuando contamos la historia, utiliza resultados rápidos o corto plazo para captar la atención.

La imagen es parte de la venta



Hablar de diseño es una parte fundamental.

El concepto visual, es cada vez más importante para atraer al consumidor, sin embargo, el diseño también debe ser perfilado según el tipo de target.

El diseño cambia según la intención del producto ante el consumidor, es decir, motiva factores específicos.

Tip:

Un diseño poco ostentoso, le permite al producto lucir, así mismo, leer la información e historia que le otorga valor ante el consumidor.

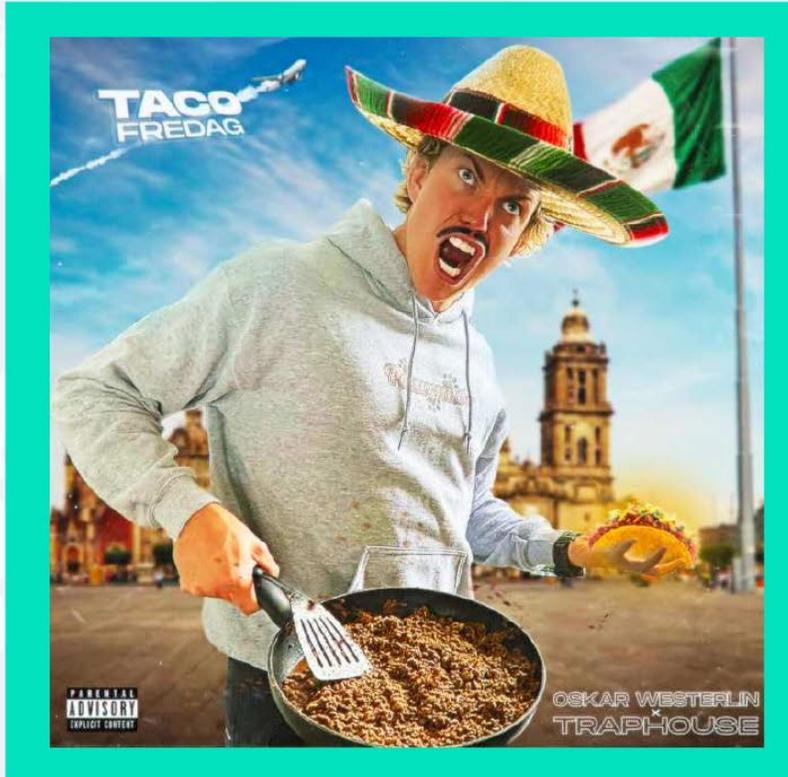
Vamos a los Hechos ...













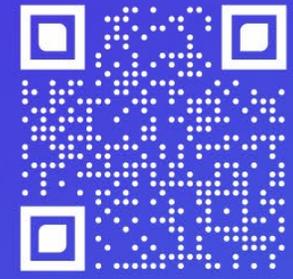
IG: @oneri.trade
LinkedIn: Oscar Neri
332-999-26-19
Nebulosa #2828, Jardines del
Bosque Guadalajara, Jalisco.

TLC MAGAZINE MÉXICO



HAGAMOS UN TRUEQUE

PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:



Spotify®



Apple Podcasts





ARQUITECTURA ADUANERA

Comercio exterior desde sus cimientos.



UNA ALIANZA DE



**ENTREVISTAS POR EL
DR. OCTAVIO DE LA TORRE**

 @octaviodlatorre