TENDENCIAS DE CONSUMO Y RALLY POR EL MERCADO

Línea de Desarrollo de Ideas y productos - SEA empresarial

SEA Empresarial | Corporación Mundial de la Mujer Colombia

Las tendencias de consumo son formas de vida y elecciones que toma un grupo de personas para responder a sus necesidades y deseos en determinadas ocasiones.

El conocimiento de las nuevas tendencias de consumo permite establecer las acciones necesarias para el diseño, elaboración y distribución de los productos a ofertar, así como las estrategias de servicio al cliente que se deberán implementar.

Factores que han influido en el cambio de las tendencias de consumo:

1. **Globalización y economía:** Acceso a mercados internacionales, búsqueda de productos económicos y en presentaciones pequeñas.

2. **Auge de internet:** Variedad de productos, facilidad de pago, entrega a domicilio.

3. **Nuevas generaciones:** Aumento en la expectativa de vida, mayor demanda de productos especializados ajustados a los nuevos hábitos, reciclaje.

4. **Escuchar para ser escuchado:** Es necesario escuchar al otro y saber qué está pensando.

5. **Nueva composición familiar :** Familias más pequeñas, mayor demanda de productos y servicios saludables y que protejan el medio ambiente.

6. **Cambio de rol de la mujer:** Consolidación de presencia profesional y empresarial.

Para ser competitivo en el mercado es importante tener en cuenta las nuevas necesidades, valores, estilos de vida y tendencias de consumo del grupo de personas a las que queremos llegar con nuestros productos.

Para obtener información sobre las nuevas tendencias de consumo se recomienda:

- **Analizar la competencia:** Observar los nuevos productos que lanzan al mercado, las formas de promoción, la publicidad y los precios.
- **Tener contacto directo con los clientes:** Indagar acerca de sus intereses y decisiones, mediante entrevistas o encuestas, observar el comportamiento de los compradores.
- **Visitar ferias y eventos comerciales:** Conocer los planes de acción de la competencia al tiempo que se interactúa con empresarios y posibles clientes.
- **Asistir a eventos sectoriales:** Asistir a eventos gremiales, de centros de productividad o gubernamentales para buscar nuevas ideas de negocio o tendencias.
- **Consultar medios de comunicación:** Leer artículos de periódico, revistas empresariales o medios especializados, que analice tendencias de consumo.
- **Utilizar Internet:** Buscar información actualizada sobre tendencias de consumo a nivel mundial, que da ideas para el mejoramiento de los productos y servicios ofertados.
- **Observar los cambios políticos, sociales y demográficos:** Acceder a cifras, estadísticas y datos cuantitativos, que permitan el análisis de nuevas tendencias de compra y consumo.

Un buen observador está alerta a las tendencias y cambios en los consumidores, en la competencia y en su entorno, así como también a los ajustes políticos, económicos y sociales.