

LAS TENDENCIAS DE CONSUMO MÁS NOTABLES PARA EL 2014



O cómo serán los impulsos de los consumidores

POR ÓSCAR GUINEA

ME APASIONA ESTAR CADA MES CON VOSOTROS.

Ese simple hecho hace que valga la pena buscar, investigar y traer a Collection la información necesaria que os permita crear y construir negocios exitosos.

Hace apenas dos semanas he participado como ponente en un Congreso para el Consumo Cívico, donde algunas importantes empresas “Trends Hunter” han presentado las direcciones más definidas del consumo para el 2014.

Adivinar cómo pensamos los consumidores, de qué manera gastamos nuestro dinero o qué están haciendo las grandes compañías multinacionales para seducir al cliente, a mí, personalmente, me emociona mucho, porque implantar detalles de este tipo en nuestro negocio nos permite ser visionarios, evaluar qué ocurre, cómo eso influye en los

clientes y cómo hacer que ocurran cosas diferentes en nuestros negocios Beauty.

Voy a presentarte algunas de las tendencias que más me impactaron y te diré cómo adaptarlas al salón:

1. El lenguaje visual. Estamos desarrollando una nueva forma de lenguaje basado en fotografías, videos o emoticonos. Este lenguaje está suplantando progresivamente al textual. La video venta y contactar a nuestros clientes a través de videos aumenta la necesidad de comprar. ¿Te imaginas enviar un video a tus clientes en el cual les expliques el nuevo tratamiento que has incorporado a tu salón?
2. La impaciencia. Los consumidores quieren cada vez más cosas y las quieren ya.

Las empresas deben ofrecer sus productos y servicios de manera más inmediata. Nosotros estamos muy entrenados para ofrecer servicios al instante. Hoy en día, una eficaz gestión de nuestras citas es fortuna asegurada.

3. El Mobile como oportunidad. En los mercados emergentes, el servicio mobile está abriendo las puertas a nuevas oportunidades, como a herramientas de negocio, de educación e incluso sanitarias. ¿Para cuándo desarrollarás una APP de tu negocio en la que eduques técnicamente al cliente, le des la posibilidad de reservar cita o consultar su historial o lo diviertas al permitirle probar tus peinados en su foto?

4. Revolución contra las máquinas. El rápido avance de la era digital está generando cierto temor en los consumidores hacia las nuevas tecnologías.

Con el tiempo, valoraremos más todo aquello que nos hace sentir humanos. Y con lo que nosotros entendemos de conectar emocionalmente con los clientes, de hacerlos felices, de influir en su autoestima, piensa en cómo aprovecharlo para que confíen en ti y compren tus productos y servicios.

5. Vivir el momento. Los consumidores quieren sentir y experimentar cada vez más.

Las personas buscan ser más conscientes del momento dejando de lado las distracciones. Crea talleres de autopeinado

y maquillaje, permite que prueben los productos y las herramientas, permite que experimenten cómo se sienten como profesionales: haz que el momento en tu salón sea único.

Os he regalado las 5 tendencias que más me llamaron la atención y que están relacionadas con nuestro universo de la imagen.

Lo que más me gusta es ver cómo las tendencias se cumplen, y meses más tarde, la publicidad de TV, los lanzamientos de las marcas, los nuevos negocios, las grandes producciones e incluso la música o el arte, conectan con estas tendencias y nos indican que no estamos equivocados.

Ahora sí, ya sabemos lo que nosotros, en nuestro papel de clientes, vamos a buscar, a sentir, a querer ¡Vamos a crearlo y vamos a darlo al cliente adelantándonos a nuestros competidores, destacando por nuestra novedosa visión, y sobre todo, sintiendo una gran satisfacción porque vamos en cabeza, de tendencias y de pensamientos!

¡Vamos siempre hacia adelante, siempre triunfando!

Hasta el próximo mes amigos.

Espero tus preguntas y sugerencias: oguinea@oscarg.com

