

En UDLAP rompen esquemas y realizan I AM MARKETING 2018

14 marzo, 2018



- *“Para romper esquemas debemos aprender a pensar rápido y viajar ligero”: académico UDLAP.*
- *“El no centrarse en el cliente es la mayor amenaza para cualquier negocio”: experto en Retail de Grupo Gigante.*

Con el desarrollo de 10 ponencias y 2 conferencias magistrales, se llevó a cabo en la Universidad de las Américas Puebla, el XII Congreso Anual de Mercadotecnia “I AM MARKETING 2018: Rompiendo esquemas”, evento en el que se abordaron temas que explican cómo es que las empresas a través de estrategias de mercadotecnia, logran crear impacto en el mercado mediante sus ventajas competitivas sostenibles.

La bienvenida al evento estuvo a cargo de Álvaro Gutiérrez Mejía, presidente de la Mesa Directiva de Mercadotecnia, quien dijo que “en el XII Congreso anual de Mercadotecnia participan destacados ponentes cuya experiencia motivará a pensar de qué manera debemos insertarnos en el mundo globalizado que nos tocó vivir y desarrollarnos profesionalmente”, y además destacó que hoy en día para sobresalir se debe pensar en la competencia internacional.

El Dr. Roberto Solano Méndez, académico del Departamento de Mercadotecnia de la Universidad de las Américas Puebla ofreció la declaratoria inaugural del congreso I AM MARKETING 2018 y subrayó que en la actualidad se deben romper esquemas para lograr un mundo mejor, para disminuir la desigualdad, ser felices y hacer felices a los que nos rodean. “Para romper esquemas

debemos aprender a pensar rápido y viajar ligero, a sólo llevar consigo lo que es realmente importante como la integridad, la humildad, la perseverancia y la generosidad”, finalizó el académico de la UDLAP.



Durante I AM MARKETING 2018 se llevaron a cabo diversas ponencias, entre las que destaca la ofrecida por el experto en Retail de Grupo Gigante, Rafael García, quien en su conferencia titulada “Redefiniendo la experiencia del cliente”, dio a conocer cómo Grupo Gigante rompió esquemas para impulsar su desarrollo. “Gigante fue una tienda que se atrevió a romper esquemas y se volvió la tienda más grande a nivel Latinoamérica y la segunda en todo el continente americano”. Actualmente, Grupo Gigante busca enfocar su crecimiento a través de dos de sus negocios con mayor potencial, el inmobiliario y el e-commerce a través de Office Depot y RadioShack.

Para finalizar su ponencia, Rafael García dio a conocer que actualmente el mercado se enfrenta a grandes retos como: un consumidor más informado y la gran cantidad y rapidez de innovación y transformaciones; “por lo que para no morir las empresas deben estar actualizadas y aprovechar todos los avances tecnológicos que existen. El no centrarse en el cliente es la mayor amenaza para cualquier negocio”, afirmó el experto en retail durante el congreso IM MARKETIN de la UDLAP.