

PLANI GRUPO

PLANI
GRUPO

Creando valor

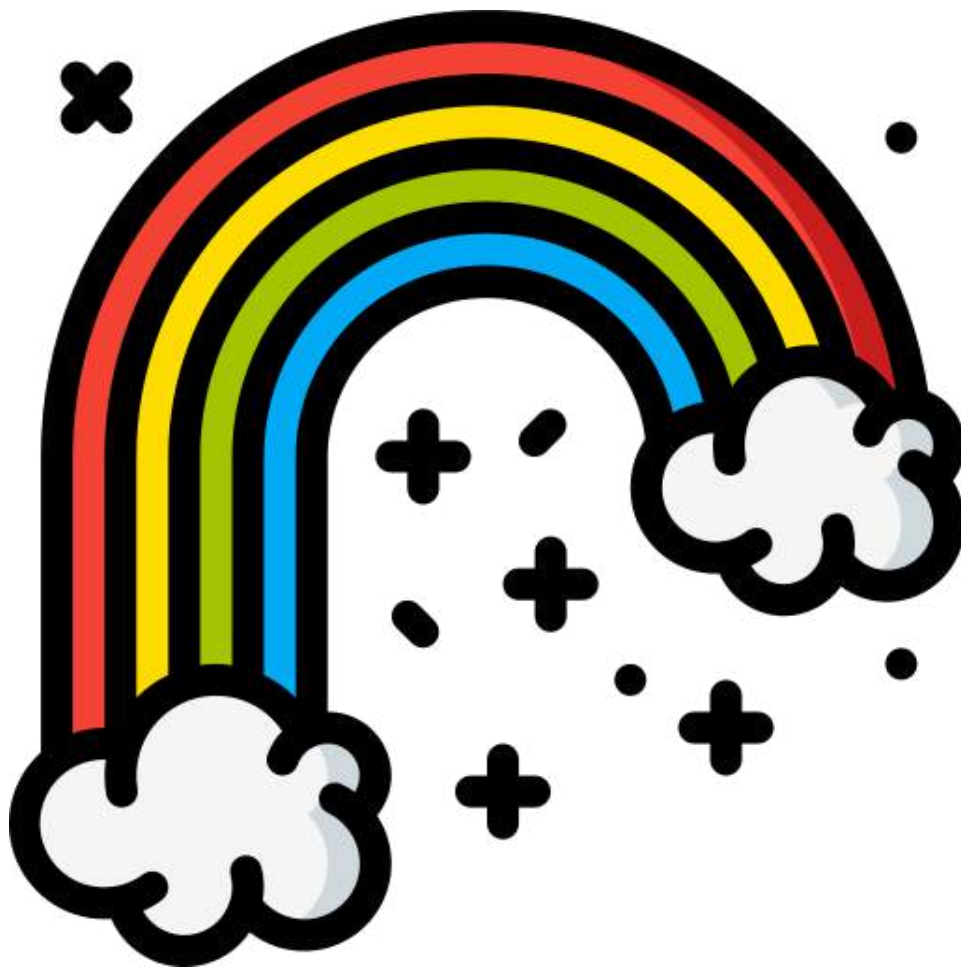
Fotografía de Ciudadela Urban Village

Calle Labna #1437 Col. Jardines del Sol C.P. 45050 Esquina de Av. Patria y Av. Moctezuma

CÓMO INFLUYEN LOS HIJOS EN LAS COMPRAS

UN NUEVO ESTUDIO DE FACEBOOK IQ, REALIZADO EN OCHO PAÍSES INCLUIDO ESPAÑA, EXPLORA CÓMO LA TECNOLOGÍA, Y EN ESPECIAL EL MÓVIL, INFLUYE EN EL PAPEL DE LA PATERNIDAD. ENTRE OTROS ASPECTOS, EL INFORME SEÑALA QUE LOS NIÑOS INFLUYEN EN LOS HÁBITOS DE COMPRA.

Fuente: <https://www.marketingnews.es/investigacion/noticia/1102575031605/como-influyen-los-hijos-en-las-compras-de-sus-padres.1.html>



Día del Niño.

El 20 de noviembre de 1959, mediante la resolución A/RES/1386 se aprobó la Declaración de los Derechos del Niño a fin de que éste pueda tener una infancia feliz y gozar, en su propio bien y en bien de la sociedad, de los derechos y libertades que en ella se enuncian e insta a los padres a los hombres y mujeres individualmente, dicha resolución fue aprobada de manera unánime por todos los 78 Estados miembros de la ONU. Sin embargo, cada país ha decidido un día especial a fin de celebrar a los niños y niña de todo el planeta. Conforme a lo anterior en México en 1924, se señaló el 30 de abril como Día del niño siendo presidente de la República el General Álvaro Obregón y Ministro de Educación Pública el licenciado José Vasconcelos.

En México, dentro de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece, en su artículo 4to, que "Los niños y las niñas tienen derecho a la satisfacción de sus necesidades de alimentación, salud, educación y sano esparcimiento para su desarrollo integral". Para el ejercicio de estos derechos, el mismo artículo 4to señala que "Los ascendientes, tutores y custodios, tienen el deber de preservar estos derechos y que el estado otorgara facilidades a los particulares para que se coadyuve al cumplimiento de los derechos de la niñez.



CONTENIDO

“CÓMO INFLUYEN LOS HIJOS EN LAS COMPRAS”

.....3

Un nuevo estudio de Facebook IQ, realizado en ocho países incluido España, explora cómo la tecnología, y en especial el móvil, influye en el papel de la paternidad. Entre otros aspectos, el informe señala que los niños influyen en los hábitos de compra

“LOS BENEFICIOS DE UN PATIO DE COMIDAS DIVERSO”

.....4,5

Los patios de comida o area de restaurantes y fast food son un componente fundamental de cualquier experiencia de compra en un centro comercial. Para algunos, no es extraño que planifiquen todo su viaje de compras para poder ir a su restaurante favorito...

“CÓMO PROMOVER EL SUPERMERCADO DE SU CENTRO COMERCIAL”

.....6,7

Una forma de asegurar el flujo de multitudes es utilizando un supermercado como ancla para el resto del complejo. Las tiendas de comestibles son negocios de alto tráfico y demanda que seguramente atraerán una base de clientes grande y diversa. Esto impulsará las perspectivas para el resto de tiendas del centro comercial.



“CÓMO INFLUYEN LOS HIJOS EN LAS COMPRAS”

“Los padres y madres viven más informados, pero también los hijos, que ejercen una influencia significativa sobre las decisiones de compra en el hogar. Su impacto se deja notar desde las vacaciones al tiempo de ocio, el coche o las compras diarias. Un 65% de padres afirma que compra más productos para niños de los que les compraron a ellos sus progenitores. Y el 51% reconoce que sus hijos ejercen una mayor influencia en la decisión de compra, de la que ellos mismos ejercieron en sus padres”, señala el estudio.

Según las generaciones, hay ciertas diferencias en cuanto a la influencia que ejercen los niños a la hora de realizar las compras, apunta el informe: los hijos de los padres pertenecientes a la generación Baby Boom (entre 50 y 65 años) son más influyentes en la compra de productos de alimentación y de belleza. Para la Generación X (entre 35 y 49 años) tener hijos influye sobre todo en decisiones respecto a servicios financieros y vehículos. Y en el caso de los padres

‘millennials’, sus hijos influyen más en la compra de ‘smartphones’, servicios inalámbricos, en grandes almacenes y en restaurantes de servicio rápido.

En todo el mundo, los padres pasan 1,3 veces más tiempo en Facebook a través el móvil, respecto a los usuarios que no tienen hijos. En España, indica el estudio, un 96% tiene ‘smartphone’ y un 86% tiene tableta. Los padres en nuestro país utilizan el móvil de distintas formas. El 45% lo usa para mantener a los niños entretenidos, un 37% para estar en contacto con sus hijos y un 66%, para mantener el contacto con otros miembros de la familia. Comparados con las personas sin hijos, continúa el informe, los padres destacan en el nivel de actividad en Facebook, ya que son los que más publicaciones, fotografías y vídeos comparten en la plataforma. Las madres de la generación ‘millennial’ son especialmente activas y pasan 1,75 veces más tiempo en Facebook en el móvil que las mujeres ‘millennials’ sin hijos.



“LOS BENEFICIOS DE UN PATIO DE COMIDAS DIVERSOS”

Los patios de comida o area de restaurantes y fast food son un componente fundamental de cualquier experiencia de compra en un centro comercial. Para algunos, no es extraño que planifiquen todo su viaje de compras para poder ir a su restaurante favorito. En algunas partes del mundo, los patios de comidas no son extremadamente diversos, mientras que los centros comerciales que tienen más variedad tienden a tener más clientes habituales que vienen y compran con más frecuencia. Tener un patio de comidas diverso podría beneficiar a su comunidad a largo plazo por muchas razones diferentes. Si está con un grupo de personas, puede ser un desafío, por decir lo mínimo, que todos estén de acuerdo en un lugar en particular para comer. Cuando estás en un patio de comidas que tiene una amplia variedad de opciones, puedes escoger y elegir o reunirte en el medio. Independientemente de las circunstancias, siempre puede elegir dónde quiere comer y luego reunirse en el comedor más tarde.

Algunos centros comerciales ofrecen cenas sentadas dentro de sus restaurantes. Por lo tanto, comer adentro podría ser una opción si todos eligen hacerlo.



Otra razón por la que los diversos patios de comidas son beneficiosos es simplemente por el hecho de que puede relajarse y repostar. Ir de compras puede ser agotador y no hay nada mejor que encontrar un lugar para comer y recuperar algo de esa energía. Además, cuando está atrapado en el centro comercial durante horas comprando el viernes negro, por ejemplo, puede ser una tarea abrumadora asumir la responsabilidad adicional de encontrar un lugar para comer después de haber estado comprando durante horas. En lugar de cargar el automóvil y viajar en caravana a un lugar, podría ahorrar algo de tiempo y energía simplemente dirigiéndose al patio de comidas y buscando un lugar para comprar comida.

Algunos centros comerciales están incorporando opciones más diversas dentro de sus canchas. Estados Unidos no tiene una cocina común y técnicamente todos los que viven aquí tienen una familia que proviene de otros países. Entonces, en lugar de la misma comida del centro comercial, las personas podrán probar lo que están acostumbrados culturalmente. Puede que no lo sepas, pero las compras pueden quemar muchas calorías y agotar tu energía. No hay nada mejor que encontrar un lugar que tenga la comida que te encanta después de un día largo y duro.



“CÓMO PROMOVER EL SUPERMERCADO DE SU CENTRO COMERCIAL”



“CÓMO PROMOVER EL SUPERMERCADO DE SU CENTRO COMERCIAL”

Para administrar un centro comercial exitoso, debe planificar una combinación de negocios que anime a la gente a visitarlo. Si el centro está compuesto en su totalidad por tiendas y boutiques de novedades, nunca obtendrá una cantidad de tráfico sostenible. Una forma de asegurar el flujo de multitudes es utilizando un supermercado como ancla para el resto del complejo. Las tiendas de comestibles son negocios de alto tráfico y demanda que seguramente atraerán una base de clientes grande y diversa. Esto impulsará las perspectivas para el resto de tiendas del centro comercial.

Decidir basar su empresa en un ancla de supermercado es solo el primer paso en el proceso de planificación. Aún tendrá que tomar más determinaciones sobre el tamaño, la ubicación y el carácter de su centro comercial. Estas son algunas de las mejores prácticas que debe tener en cuenta al tomar estas decisiones clave.

Realice una investigación de mercado antes de seleccionar un sitio.

Antes de elegir un sitio para el centro comercial, debe completar un análisis completo del mercado local. Necesitará comprender la demografía local, induciendo la densidad de población y el nivel de ingresos promedio. Luego, debe investigar la competencia en la industria alimentaria. Estos datos le permitirán estimar los ingresos que el ancla de la tienda de comestibles podrá generar.



Considere los costos asociados con el desarrollo del sitio.

No olvide que desarrollar el sitio no será tan simple como construir un par de edificios. Los ingenieros deberán preparar el sitio para la construcción y asegurarse de que la contaminación no sea un problema importante. También tendrá que tener en cuenta la posible responsabilidad por cualquier contaminación del suelo o del agua subterránea que ocurra. Todo esto debe figurar en su presupuesto para el proyecto general.

Convencer a las autoridades locales de que el proyecto ayuda a la comunidad. Para obtener el visto bueno de las autoridades locales, necesitará que consideren su proyecto como un desarrollo positivo para la comunidad local. Claro, cada junta individual considerará el caso en base a sus méritos y lo mantendrá bajo estándares verificables. Sin embargo, al final del día, será más probable que trabajen con usted si los ha convencido de que están trabajando juntos hacia un objetivo común.



Creando valor

**ESTADO DE MÉXICO
AV. CONSCRIPTO 360
PASEO HIPÓDROMO, PB, LOCAL SA002,
COL. LOMAS HIPÓDROMO
NAUCALPAN DE JUÁREZ 53900
ESTADO DE MÉXICO.
+52 (55) 9177 0870 AL 89**

**MONTERREY
AV HUMBERTO JUNCO VOIGT #2307
TORRE MARTELL II, 1ER PISO
VALLE ORIENTE, 66269
SAN PEDRO GARZA GARCÍA , NL
+52 (81) 8335 1631 Y 41**

CONTACTO: RELACIONINVERSIONISTAS@PLANIGRUPO.COM