

AREANDINA

**El análisis de las fuerzas de Porter en el sector del calzado,
cuero y marroquinería del país**

Presentado por:

Julian Camilo Gonzalez Quevedo

Paola Andrea Mejia Bedoya

Carolay Helena Meza Mesa

Ingrid Johana Segura Urdaneta

Fundación Universitaria del Área Andina

Administración de Mercadeo

Creatividad Desarrollo e Innovación I

2022

VELEZ



HISTORIA

La empresa **nace en 1986 en la ciudad de Medellín**, con la fabricación de cinturones., ofreciendo artículos 100% en cuero. Por **Juan Raúl Vélez**.



- En el **2009** se construye una planta que hoy permite la verticalidad del modelo de negocio con 5 plantas de producción.
- En el **2016**, se construye una nueva planta de cueros, la cual cuenta con tecnología de punta, capaz de producir 30.000 pieles mensuales bajo procesos eco amigables.
- Hoy en día, la compañía tiene **330 tiendas de las cuales 270** están en Colombia y las restantes se encuentran distribuidas en siete países tales como Perú, Panamá, Guatemala, El Salvador, Costa Rica y México.



DATO CURIOSO

Juan Raúl Vélez inició haciendo correas de reata y de algodón que cortaba en su cama, poniéndoles hebillas de enganche a mano para, posteriormente, ir a venderlas en el centro de Medellín, Antioquia.



Departamentos VELEZ

NUEVO
MUJER
HOMBRE
BIENESTAR
CRÉDITO LEATHER LOVERS
GUÍA DE REGALOS
OUTLET
TIENDA VIRTUAL

Artículos de moda en calzado, bolsos, cinturones, marroquinería, accesorios y prendas de vestir; con una alta especialización en la manufactura del cuero, buscando un concepto diferenciador en diseño, confort, calidad y servicio. (Velez,2022).



Lo mas vendido

B. ¿Cuál es el mercado objetivo o el tipo de cliente al que va dirigido el producto o servicio?

Hombres y mujeres pertenecientes a las generaciones:

- The silent generation
- Baby Boomers
- Generation X
- Milenials
- Una parte de la Generacion Z

Personas con estrato socioeconómico:

- 3
- 4
- 5 o más



C. ¿Qué estrategias de marketing digital emplean para captar clientes?

cuenta con un programa de fidelización el cual se llama "QUIERO" con 3 categorías diferentes, como acumular puntos, invitaciones a eventos y

descuentos exclusivos		
Search Engine Optimization (SEO)	<p>SEO -ON-SITE: la pagina esta muy bien diseñada , proporciona informacion acerca de productos con descuentos por ventas online, enseña los productos mas vendidos más vendidos, planes de fidelizacion, terminos de compras al digitar VELEZ aparece de primeras y el ingreso a la pagina mediante clik es de 4 segundo</p>	
SEO OFF-ONLINE	<p>la pagina de instagram, sus publicaciones son constantes, en su feed horizontal, los fondos sus fotos manejan tres colores institucionales, tiene enlace de compra que conecta con la pagina de internet, tarda mucho al cargar alrededor de 25 segundos</p>	
Search Engine Marketing (SEM)	<p>Al digital velez sale de primero en la informacion</p>	
<p>D. ¿Cuál es la percepción de sus clientes que manifiestan en los like que recibe y en los comentarios que le hacen sobre el producto o servicio?</p>		
<p>Los comentarios que realizan a través de la pagina de instagram el 90% son muy positivos, encuanto a las nuevas colecciones, piden conocer el valor del producto , cuentan con una persona en cargada de responder las redes y orientarlos para realizar las compras en los diferentes canales de venta, el otro 10% son comentarios por temas de garantias pero por lo general los remiten al servicio al cliente y los refieren a puntos de ventas para realizar los cambios.</p>		
<p>martha_roc12 La ropa está cada vez mejor!! para mí gustó..</p> <p>9 h Responder</p> <p>Ocultar respuestas</p> <p>velezartisan Hola @martha_roc12 ¡Gracias! Compartir nuestro gusto contigo es tenerlo como un #FanVélez. Seguiremos siendo mejores juntos.</p> <p>8 h Responder ***</p> <p>helen_conter Me encanta esa colección👏👏❤️</p> <p>1 día Responder</p> <p>anacguerraz Que vergüenza que un almacén tan prestigioso como Vélez los vendedores de las tiendas no están informados de cuándo sale una promoción, tienda Oviedo Medellín! 🙁</p> <p>2 días 1 Me gusta Responder</p> <p>Ocultar respuestas</p> <p>lilianay71 @anacguerraz y son antipáticos</p> <p>1 día Responder</p> <p>velezartisan ¡Hola! @anacguerraz, un gusto saludarte. Déjanos por mensaje interno tus datos personales (por políticas de protección de datos) y cuéntanos tu caso. Queremos darle pronta solución al tuyo. ¡Saludos!</p>		
<p>Los comentarios positivos, se responden con gratitud.</p>		<p>Comentarios negativos, inmediatamente tienen una respuesta, pacífica.</p>

Fuerza de Porter en la empresa VELEZ



Vélez

Rivalidad competitiva	Poder de negociación de los proveedores	Poder de negociación de los clientes	Amenaza de nuevos participantes	Amenaza de productos o servicios sustitutos
Arturo Calle: 	Cueros Velez, le compra directamente el cuero a los ganaderos colombianos, lo cuál se convierte en su mayor fortaleza, cuenta con 5 plantas de producción, lo cuál le garantiza tener el control en un 90% de su producción total. 	La lealtad de los clientes se puede ver evidenciado en sus seguidores en las redes sociales y en los comentarios de sus publicaciones, tanto como aquellos que se atreven a tomarse una foto y postearla con el #Velez 	En este momento estamos en el boom de los emprendimientos y muchos se están volcando al producto colombiano y el sector de la marroquinería es uno de los más afectados por los tratados de libre comercio, lo cuál hace que la mano de obra se consiga mas económica y los usuarios han tomado conciencia que los productos en sintético no tiene la durabilidad que proporciona el cuero. motivo por el cuál los emprendimientos en cuero han tomado mayor participación en el mercado 	Cueros velez tiene ya un posicionamiento en la mente el consumidor por su calidad e innovación, aunque según los datos de del ministerio de comercio el sector de la marroquinería tuvo aumentos del 27,5 % en producción y del 24,5 % en ventas en los periodos de ene-nov de 2021, lo que demuestra que el sector de la marroquinería ha tenido una reactivación gradual gracias a los emprendimientos que le han apostado a este sector.
Bosi: 				

ANALISIS PESTEL VELEZ

Políticos	Economicos	Sociopolíticos
-Tratados de libre comercio - Apoyo a emprendimientos del sector marroquinería mediante la reactivación económica	 	El precio del dolar impacta en los costos de la materia prima para procesar el cuero -Inauguracion de nuevos puntos de venta -Fabricacion de productos en cuero para niños
implementación de nuevas tecnologías en sus plantas de procesamiento del cuero. En el 2016, se construye una nueva planta de cueros, la cual cuenta con tecnología de punta, capaz de producir 30.000 pieles mensuales bajo procesos eco amigables, gracias a esto, es considerada como una de las más modernas en Latinoamérica. (www.velez.com.co, 2019)"	-La planta de Velez trata el 100% de las aguas y en el proceso de pelambre el 65% de las aguas son recirculadas. -Reutilización de materiales como el plástico, y el cartón. -tienen un 80% de incremento al usar la sustitución de químicos a base de agua. -90% reutilización de sales de cromo -Residuos aprovechados: -Medicamentos vencidos -Bolsas plásticas -Tapitas -Pilas -Ecoladrillos -Ecobotellas	Es una compañía unida con los expertos artesanos y afirman que le "ponen el corazon a lo que hacen con su manos." Un gran equipo multidisciplinario que cree en el poder de lo simple, lo hecho a mano, lo natural" (Velez,2021) https://www.velez.com.co/institucional/sostenibilidad-institucional

CONCLUSIONES



Vélez



Nuestras conclusiones con respecto al impacto que tiene en cada sector VELEZ es positivo ya que estan haciendo uso de tecnicas ambientales en la fabricación de sus productos y se le suma sus ganas de aprovechar cada elemento que puede ser reutilizado para asi evitar un impacto ecologico mayor.



Con respecto a la rivalidad entre sus competidores, en este caso comparados con Arturo Calle y Bosi, si bien es cierto que estas empresas ofrecen productos para abarcar todas las generaciones (z,y,babyboomer), cada una tiene una manera diferente de realizar sus estrategias de marcas y cada empresa emplea ideas diferentes en el momento de vender sus productos.

Independiente de la industria que elegimos, notamos que la innovación y gestión estratégica en una compañía es de vital importancia, sin importar el sector en el que está una empresa o marca debe estar en constante mejora para estar cada vez más ligada a los gustos y preferencia de sus clientes o consumidores, una compañía siempre debe estar dirigiendo sus esfuerzos a lograr fidelizar y crear comunidad en torno a su personalidad de marca o filosofía de marca.

A través de lo aprendido con las fuerzas de Porter, podemos concluir que la diferenciación entre marcas hacia el consumidor es un aspecto clave, pero no solo eso, las estrategias para impactar mercados nos harán estar alerta de lo que ocurre en el entorno y a no perder de vista los aspectos que mantienen en pie una empresa, que nuevos competidores o nuevos mercados no son aspectos negativos, sino que por el contrario, pueden ser situaciones para innovar y crecer como marca.



LISTA DE REFERENCIA:

https://imgcdn.larepublica.co/cms/2019/07/05201426/Informe_Especial_Calzado_y_Marroquiner%C3%A1da_-_Jun_2019.pdf

<https://zonalogistica.com/estrategia-cueros-velez-con-clientes-y-empleados/>