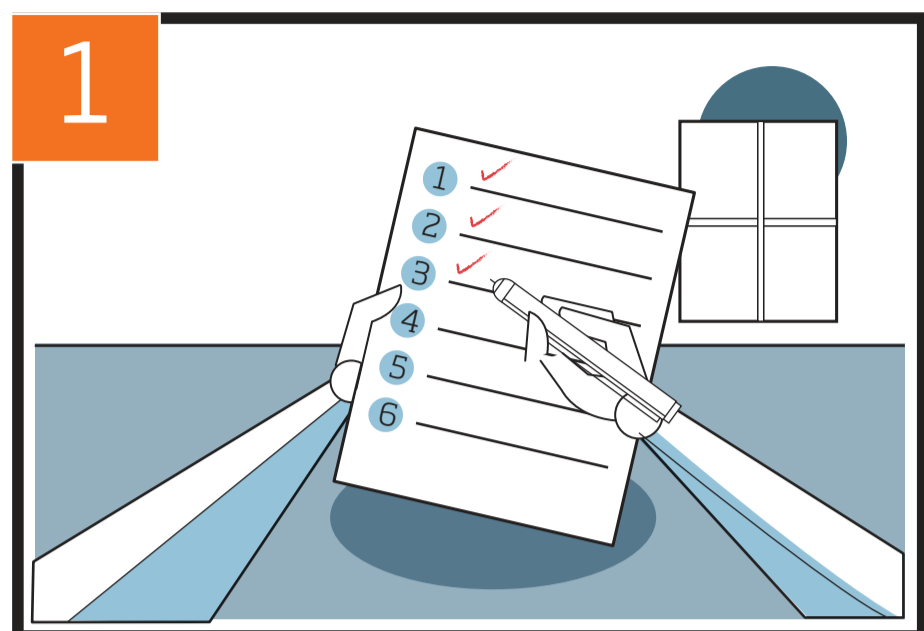


PARA CRECER

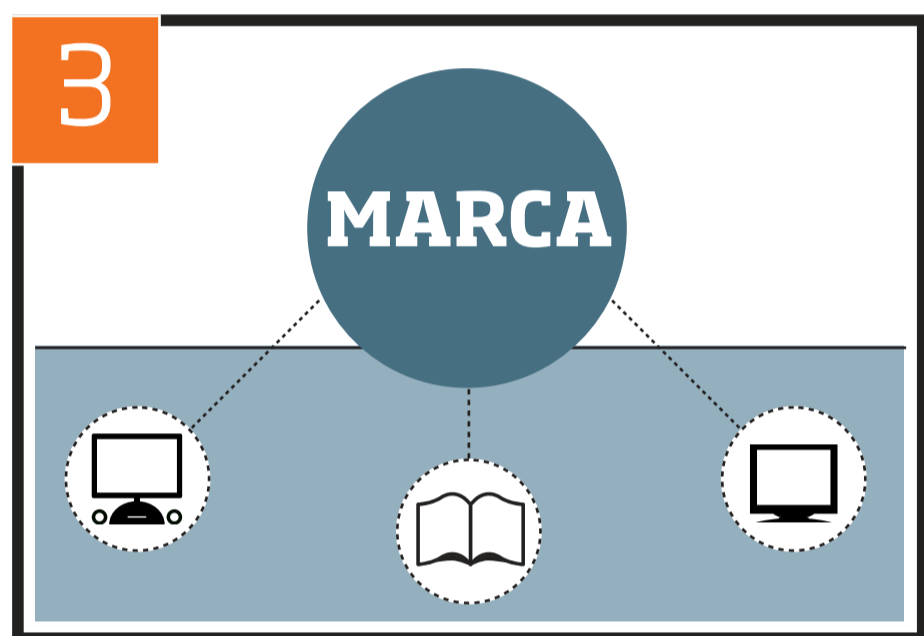
Existen estrategias para avanzar y desarrollarse para llegar a grandes almacenes y tener una mayor exposición. Aquí algunas recomendaciones



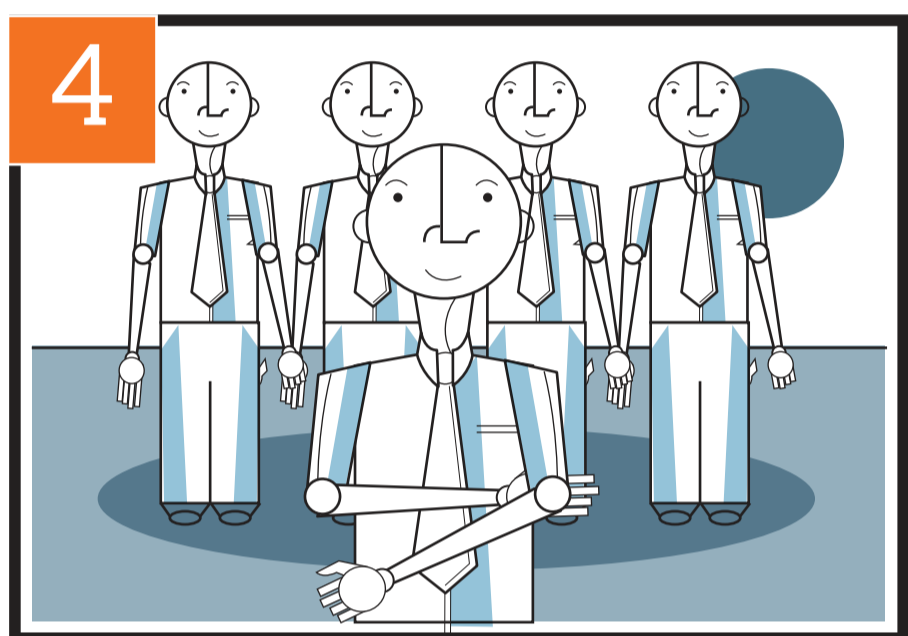
1 Tener una buena idea, ejecutarla y trabajarla inteligentemente, sin darse por vencidos



2 Acercarse a gente de confianza, que comparta los mismos objetivos



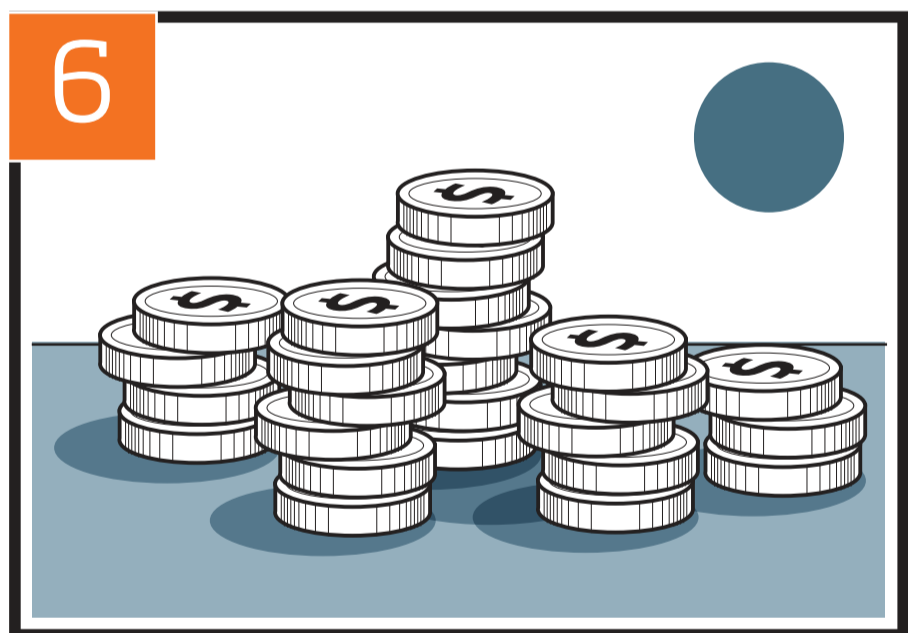
3 Dar a conocer la marca en todos lados, valerse de revistas, patrocinios, imprimir la marca en productos de regalo al público



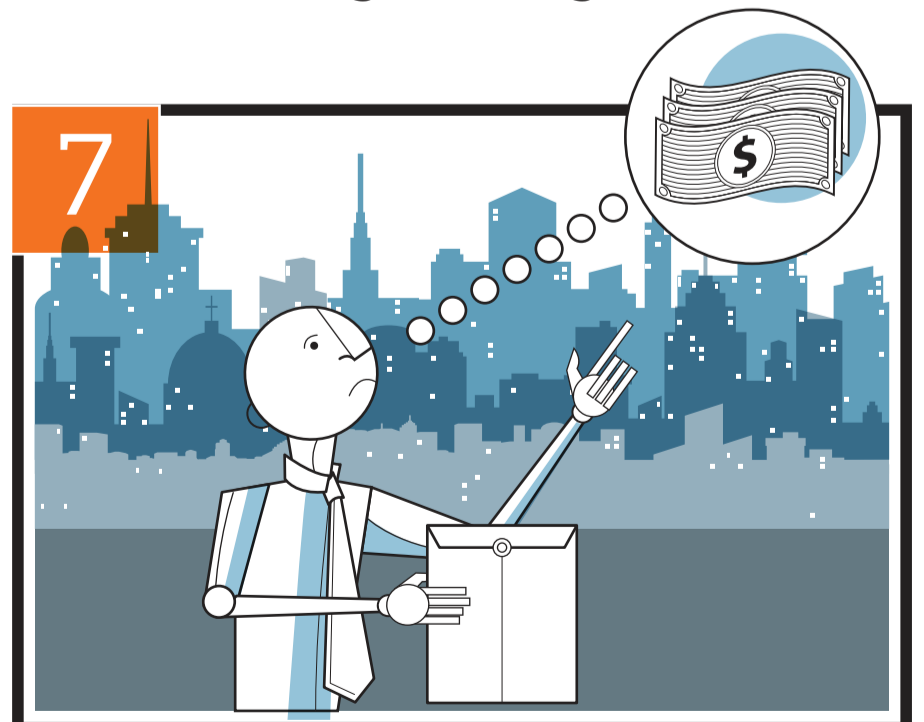
4 Hacer una sinergia con las marcas reconocidas del país



5 Calidad e Innovación, factores que deben de distinguir un negocio



6 Ayudar a la economía de las familias mexicanas; no subir repentinamente los precios de los productos



7 Aunque por momentos se viva una turbulencia, no quitar el dedo del renglón seguir cumpliendo las metas



8 No estancarse, sacar al mercado cada determinado tiempo producto nuevo, para atraer así el interés del consumidor

2004

inicios de la exitosa empresa

35
modelos

tiene la marca a la venta

90
tiendas

es donde se vende la marca The Basic Puff (Liverpool y Fábricas de Francia)

5 mil

piezas al año es la venta de la marca

2,100
pesos

es el precio de arranque de los productos para los consumidores (los precios llegan hasta 2,500 pesos)

15
empleados

tiene la empresa laborando en su fábrica

100%
mexicana

2005

año en el que participaron en su primera Expo "Deco Estilo", (estrategia de posicionamiento que les abrió la puerta a futuros clientes)