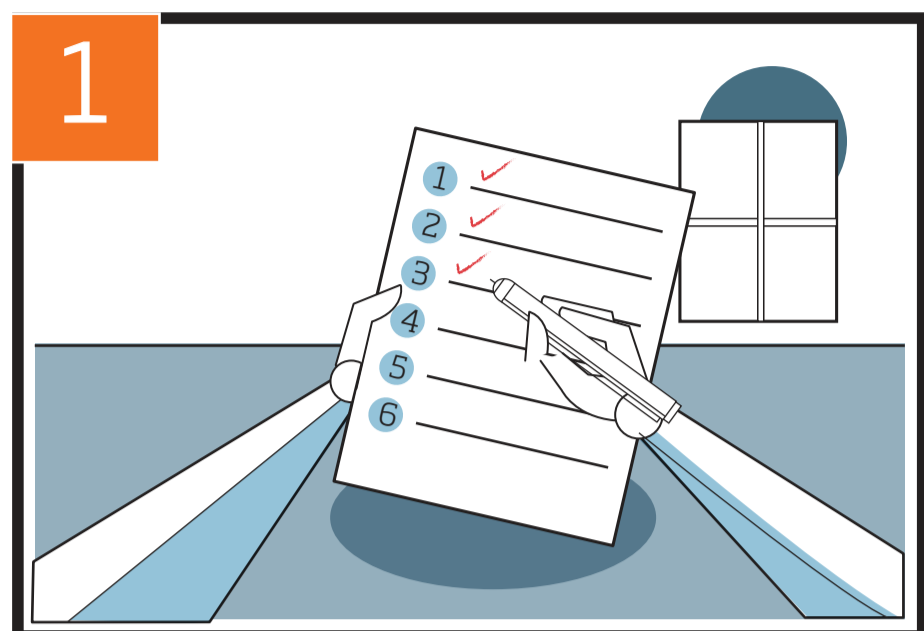
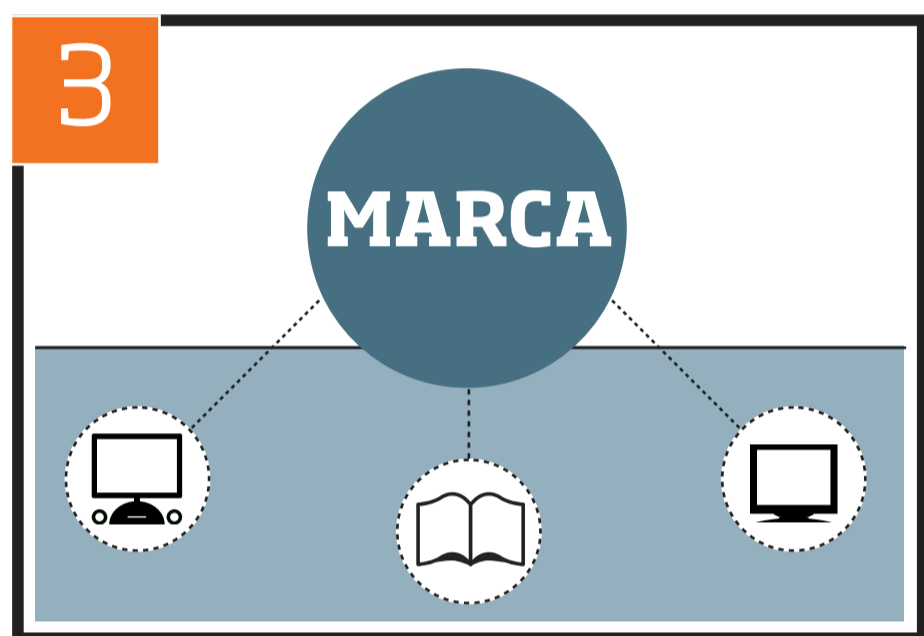


# PARA CRECER

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



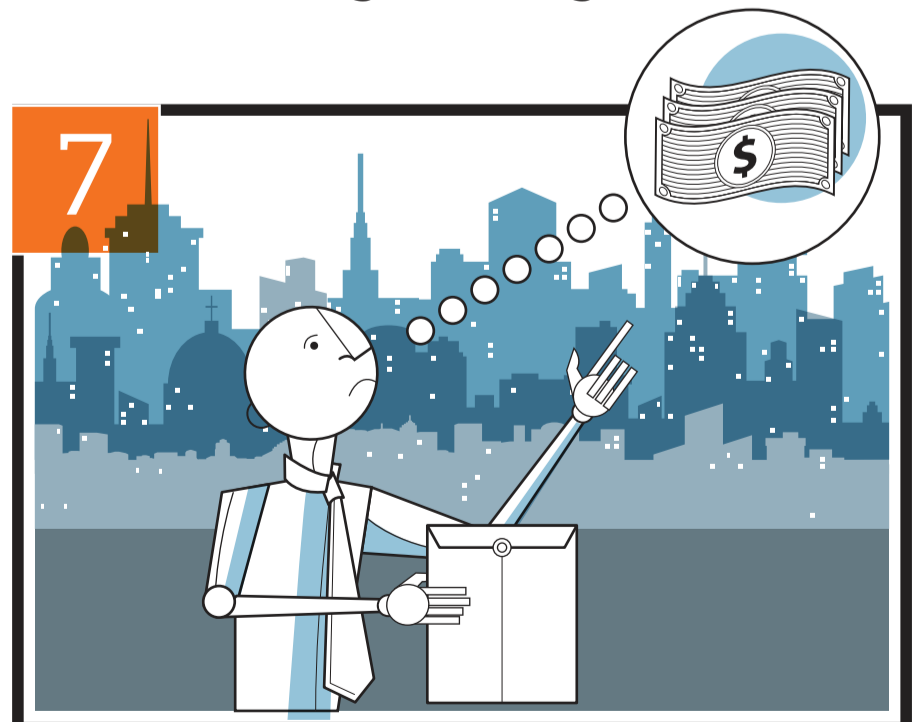
**1** Tener una buena idea, ejecutarla y trabajarla inteligentemente, sin darse por vencidos



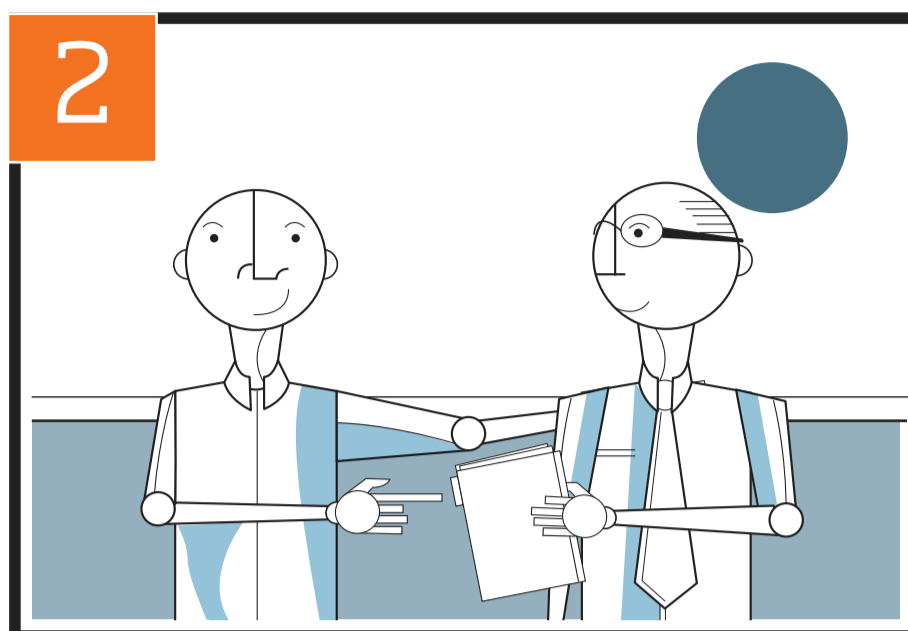
**3** Dar a conocer la marca en todos lados, valerse de revistas, patrocinios, imprimir la marca en productos de regalo al público



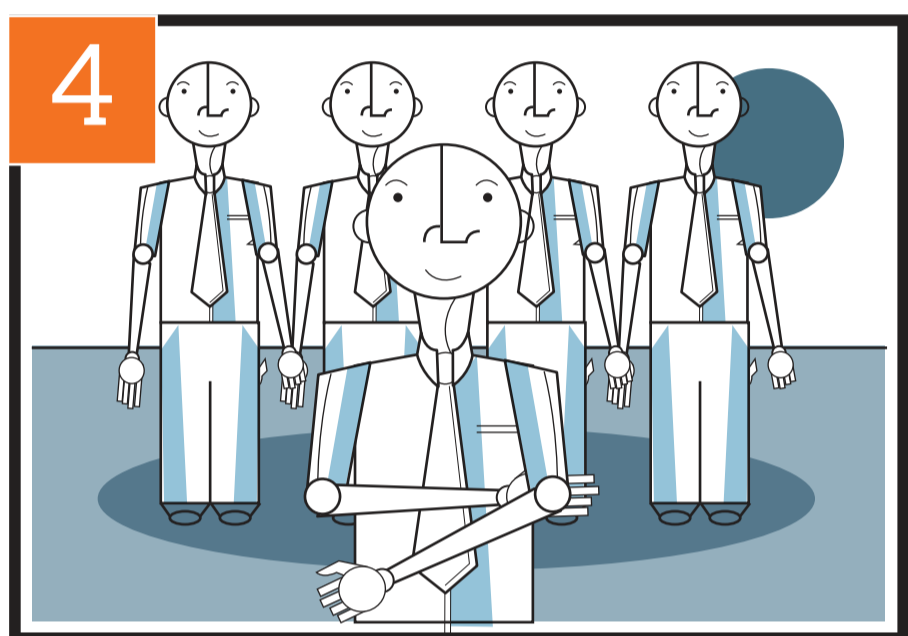
**5** Calidad e Innovación, factores que deben de distinguir un negocio



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



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



**4** Hacer una sinergia con las marcas reconocidas del país



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



**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)