

Cómo expandir su negocio de enmascaramiento



Introducción

En el actual clima de hipercompetencia y creciente especialización, construir una reputación y alcanzar el éxito comercial se ha vuelto más difícil que nunca. Que usted esté apenas comenzando o buscando mantener su ímpetu, crecer en el sector de los enmascaramientos y los gráficos no es tarea fácil.

Reforzar su potencial creativo y su talento de instalación puede ayudar a su empresa a crecer, pero para diferenciarse de los competidores, es necesario ir más allá de las habilidades de enmascaramiento de vehículos.

Es el momento perfecto para invertir en el mercado de enmascaramientos y gráficos. Con la combinación correcta de conocimientos, planificación y esfuerzo, las empresas de enmascaramiento en todo el país tienen excelentes perspectivas de crecimiento y 3M está aquí para ayudar. Nuestro compromiso con este sector va más allá de los productos que ofrecemos y vemos que el futuro de los gráficos y enmascaramientos es muy bueno. Desde la identificación de las tendencias del sector y las estrategias de marketing hasta la discusión sobre las mejores prácticas y las innovaciones, hemos desarrollado un plan de juego para ayudarle a hacer que su tienda sea diferente y a elevar a su empresa a un nivel de excelencia superior. Su éxito también es el éxito de todos nosotros.

Perspectivas del sector de enmascaramiento

73%
de las tiendas registraron un aumento de las ventas significativo el año pasado

60%
de las tiendas cree que las ventas de enmascaramientos van a aumentar el próximo año

Fuente: SDGMag.com, 2016

Tendencias del sector

Los últimos años, la industria de enmascaramientos y gráficos de vehículos ha registrado un crecimiento constante y ha pasado por cambios permanentes. Para acompañar este desarrollo, es vital que los fabricantes e instaladores de gráficos se mantengan actualizados en lo que respecta a la innovación de productos y a las tendencias del sector. Siempre en evolución, esta industria ofrece excelentes oportunidades para los empresarios que saben cómo y dónde buscar.





Los concesionarios de automóviles están empezando a utilizar enmascaramientos de carros para preservar la pintura y la apariencia externa original de los coches.

El Mercado de la personalización

Los enmascaramientos personalizados son un segmento en crecimiento del sector. Ellos abarcan proyectos tan simples como el enmascaramiento parcial barato de un coche hasta el de un yate enmascarado de manera extravagante para la fiesta de cumpleaños de un jugador de la NBA (Dwyane Wade).

El uso del vinilo como una manera de personalizar un objeto de propiedad es una tendencia creciente entre los líderes y las personas formadoras de opinión culturales. Las propiedades personalizadas e individualizadas, a su vez, se expandieron a la cultura en general, llevando a los consumidores a destacarse de la masa también. Este mercado emergente ofrece a los fabricantes e instaladores de gráficos muchas oportunidades, pues el enmascaramiento de coches y paredes es, para los clientes, una manera diferenciada y simple de exhibir sus gustos personales en sus vehículos e interiores.

A medida que los enmascaramientos se vuelven más personalizados, más clientes



buscarán perfeccionar o renovar su apariencia después de algunos años o incluso meses.

También ha ocurrido un notable aumento de otros tipos de aplicaciones, tales como barcos, vehículos de moto cross y una gran variedad de elementos personalizados, tales como patines, vehículos todo terreno y hasta vehículos rentados. Las personas y los concesionarios de automóviles buscan cada vez más enmascarar vehículos no solo por motivos de personalización, sino también para preservar la pintura y la apariencia externa original de los vehículos.

El yate enmascarado de Dwayne Wade. Fuente de la foto: sneakerfiles.com

El mercado comercial

De emprendedores con talento a corporaciones sólidas, el área comercial de la industria de enmascaramientos y gráficos depende de las pequeñas y grandes empresas que, desde hace mucho tiempo, determinan los números de las ventas de enmascaramientos de carros, gráficos de flotas, enmascaramientos de pared, entre otros. Esta industria ha crecido mucho y hay motivos para permanecer optimista. Según una investigación reciente, el 36% de los propietarios de pequeñas empresas no muestran su marca en la fachada de su establecimiento y el 46% todavía no utilizan sus vehículos para hacer publicidad.¹



¹ Data from a 3M survey conducted with small business owners, March 2014

² www.census.gov/data/tables/2014/econ/sub/2014-susb-annual.html

³ www.statista.com/statistics/281134/number-of-vehicles-in-use-worldwide/, 2015

⁴ www.afdc.energy.gov/data/10309, 2015

Excluyendo la señalización magnética de vehículos de ese cálculo, ese número llega al 74%. Eso significa que una gran parte de las empresas del país representa un mercado de gráficos y enmascaramientos potenciales, un mercado que los instaladores y fabricantes de gráficos pueden transformar en nuevos negocios.

Hechos importantes sobre vehículos comerciales



Número de empresas en los Estados Unidos ²

5,83 milhões



Vehículos comerciales en los EE.UU.³

335 milhões

Kilometraje anual promedio de 2015 ⁴



Camiones de entrega 13.116



Camiones ligeros 11.712



Vehículos de servicios ligeros 11.346

Cambios en el sector

El hecho de saber que hay oportunidades de crecimiento no es suficiente. Encontrar y hacer nuevos negocios puede ser más difícil de lo que parece. En este caso, algunas informaciones pueden ser de gran ayuda. Al planear el futuro, es importante saber qué mercados valen la pena y cuáles deben ser evitados.

Tendencias del sector

Según Manta, algunas de las empresas más predominantes de los Estados Unidos suministran los siguientes servicios:

Número de empresas de servicios por sector (EE.UU.) - 2013



Fonte: Manta, 2013

Datos recientes de SageWorks y análisis de Forbes ofrecen una visión de los sectores con el mayor y el menor crecimiento. Los siguientes son algunos de los principales puntos principales:

Sectores con mayor crecimiento

Tecnología y servicios de informática

18%

Servicios relacionados con la construcción

14%

Profesiones liberales

13%

Sectores con menor crecimiento

Gasolineras

0.1%

Empresas de productos metálicos transformados

1.4%

Tiendas de abarrotes

3.2%

Empresas de suministros y equipos médicos

3.2%

Fuente: Forbes.com, 2014

Si usted tiene experiencia en estas categorías, puede tomar provecho para conseguir nuevas oportunidades para operaciones similares que requieran [gráficos para vehículos y enmascaramientos de paredes](#).

Por otro lado, si usted nunca ha trabajado en ninguno de estos mercados antes, usted puede haber encontrado una nueva fuente de leads. Aunque usted puede enfocar las empresas de nicho o tener experiencia en mercados más pequeños, estos segmentos más grandes pueden servir como base para futuros negocios y añadir los más adecuados a su cartera.

Las empresas de reparaciones domésticas prevalecen en el mercado actual, pero esto puede cambiar en los próximos años. Analizar y predecir el futuro éxito y la declinación de los segmentos dominantes del sector puede ayudar a determinar con quién debe trabajar y dónde encontrar el mejor potencial de crecimiento.

Encuentre su nicho de mercado

Si su tienda es más grande, es probable que pueda realizar la mayoría de los trabajos que recibe. Para un principiante o una tienda más pequeña, encontrar un nicho de mercado puede ayudar a competir con éxito.

Nichos de envelopamento em potencial:

▶ Carros de luxo



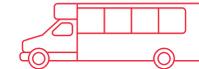
▶ Carros de corrida



▶ Trailers personalizados



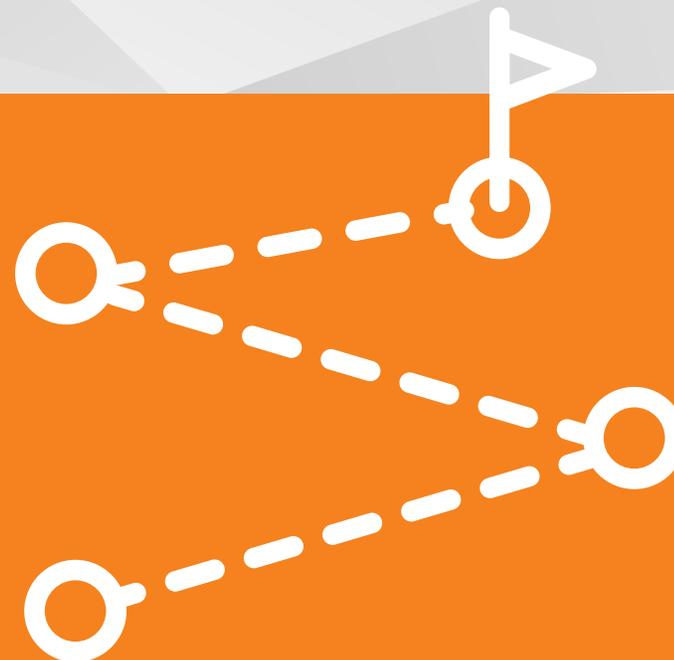
▶ Ônibus urbanos



Busque estas oportunidades, los diferenciales de su tienda y la base de clientes existente. Algunos posibles nichos pueden ser enmascaramientos para vehículos de lujo, coches de carrera, trailers personalizados y autobuses urbanos, gráficos para eventos deportivos y áreas comerciales internas.

Desarrollo de una estrategia

Además de seguir las tendencias del sector, seguir un plan y adoptar un sistema adecuado contribuye al crecimiento de su tienda. Un plan de negocios y una estrategia de marketing de alta calidad pueden hacer la diferencia cuando se trata de éxito a corto y largo plazo.





Elaboración de un plan de negocios

Un plan de negocios es como un guion para el éxito. Con base en su entendimiento del sector, su oferta de servicios y sus metas para el futuro, ese plan debe ser elaborado exclusivamente para su tienda e ilustrar donde usted está, a donde usted quiere llegar y los métodos que usted planea aplicar para alcanzar sus objetivos.

Áreas que deben tenerse en cuenta durante el desarrollo o la actualización de un plan de negocios:

- ▶ Marketing
- ▶ Procesos operativos
- ▶ Gestión y organización
- ▶ Finanzas

Quando seu plano de negócios estiver concluído, mostre-o a uma pessoa de confiança que você considera ser um mentor.



Un mentor puede ayudarlo a hacer frente a los desafíos.

Tener un mentor puede ayudarlo a enfrentar situaciones desafiantes con empleados y clientes, establecer una red para atraer nuevos proyectos o empleados y cumplir las metas y etapas definidas como parte de su plan de negocios.



Estrategias de marketing

Después de haber elaborado su plan de negocios, el siguiente paso es desarrollar un plan de marketing. Los planes de marketing son personalizados y requieren generalmente algún tipo de investigación. Al analizar el mercado y su público principal, usted puede encontrar oportunidades para que su negocio crezca.

Identificar estos problemas y oportunidades, así como decidir qué hacer a continuación, puede convertirse en una tarea compleja. Utilice un manual o modelo para subsanar sus dudas al crear una estrategia de marketing. Este [modelo de Plan de Marketing](#) se ha desarrollado como un recurso para ayudarlo a crear un plan para su negocio. Él explica cómo crear metas, objetivos y un plan de acción, y cómo mapear el escenario de sus competidores.



DESCARGUE
AQUÍ
[Modelo
de plan de
marketing](#)



BAJE AQUÍ
[Cómo utilizar el marketing digital para captar clientes. \(publicación técnica\)](#)

Marketing Digital

El desarrollo de una estrategia de marketing digital detallada y permanentemente actualizada puede mejorar las oportunidades de negocios y las ventas. La información es crucial para la implementación de una estrategia de marketing digital exitoso y puede ayudar a descubrir más acerca de sus clientes y cómo captarlos.

Para una visión global del marketing digital, las instrucciones del manual [Cómo utilizar el marketing digital para atraer clientes](#).

Medios de comunicación

Aunque el marketing digital es una herramienta importante para alcanzar a su público, a menudo requiere una inversión financiera adicional para resultar en visibilidad, excepto en el caso de las relaciones públicas y el marketing en los medios sociales. En el mundo de los negocios, el dinero es un factor esencial, pero el uso correcto de las relaciones públicas y de los medios sociales ofrece la oportunidad de transmitir su mensaje a

través de los medios de propiedad y de los medios de comunicación gratuitos. Este tipo de estrategia puede requerir un poco más de tiempo y de trabajo, pero no va a pesar en su bolsillo.



Relaciones públicas

As Relações Públicas (PR) são um processo de comunicação estratégica que constrói relações mutuamente benéficas entre as empresas e o público. Boas RP são um processo a longo prazo que ajuda a manter e fortalecer sua visibilidade e presença como líder no setor de gráficos e sinalização. Seja um projeto único em que você trabalhou, um tipo de reconhecimento comercial local, como um prêmio, ou parcerias bem-sucedidas com colegas e membros da comunidade, as RP podem gerar novos negócios, fortalecer sua credibilidade perante terceiros e atrair funcionários competentes.



80%

de los estadounidenses buscan recomendaciones antes de hacer cualquier tipo de compra.

Fuente: Búsqueda de opinión de Harris realizada para Ambassador, 2016

A veces, las RP se llaman medios de comunicación gratuita, lo que no es lo mismo que los medios pagados (también conocidos como publicidad). Los lectores y el público perciben las relaciones públicas de manera diferente a la publicidad. Ya sea que su empresa sea comentada en artículos de periódicos locales o que esté ofreciendo consejos en publicaciones del sector, las relaciones públicas pueden aumentar su credibilidad como empresario confiable y fortalecer así sus relaciones actuales y generar nuevos negocios.

Usted puede conquistar el reconocimiento de las RP para su tienda enviando comunicados a la prensa y alertas de medios de comunicación, o coordinando tareas editoriales de publicaciones del sector, como por ejemplo, la colocación de artículos, la coordinación de entrevistas y el envío de fotos.

Algunas oportunidades de RP son:

- ▶ Proyectos especiales terminados, con fotos de alta resolución de antes y después de la instalación
- ▶ Perfil de su empresa que incluya una visión de los bastidores de su tienda
- ▶ Premios locales para pequeñas empresas, participación en la comunidad y actualizaciones de éxitos con sus clientes

Para más información sobre oportunidades editoriales, suscríbase a las publicaciones comerciales del sector y a los boletines electrónicos diarios o semanales. También puede seguir los temas de la columna de negocios de su periódico local.

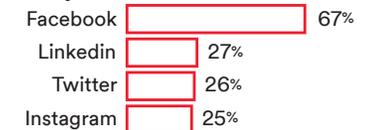


Medios de comunicación social

Los medios sociales se han convertido en uno de nuestros principales canales a través de los cuales recibimos información y nos comunicamos con amigos y familiares. Los medios sociales permiten humanizar sus negocios y crear embajadores de su marca. Una gran ventaja de los medios sociales es que existe una variedad de plataformas, lo que permite elegir el canal más adecuado para usted y su tienda. Las ventajas de cada uno de los canales se describen a continuación.



Canales de medios sociales más populares para empresas de envasado



Fuente: SDGMag.com, 2016



Facebook

Facebook le permite configurar una página de negocios que puede mejorar la presencia de su marca y crear una comunidad de usuarios. Con más de mil millones de usuarios en todo el mundo, Facebook se ha convertido en una plataforma que permite el contacto directo con su público objetivo.



En promedio, las personas pasan

100,000,000

horas viendo vídeos en Facebook todos los días, sobre todo en sus dispositivos móviles.

Fuente: VendeSocial.com, 2017

Para incentivar al público de una manera exitosa, dedicar el 80% del contenido a la participación del público y el 20% para fomentar su negocio (marketing, ventas, etc.). La página comercial de Facebook también permite la publicación de testimonios y comentarios de los clientes; Éstos pueden aparecer también en los resultados de las investigaciones realizadas con motores de búsqueda y aumentar así la cantidad de potenciales nuevos clientes.



YouTube

YouTube es una excelente herramienta para la industria gráfica y de señalización, puesto que hay un interés permanente en compartir y aprender nuevas técnicas y tips por parte de los instaladores.



En promedio, las personas pasan

1,000,000,000

horas viendo videos en YouTube, solo en dispositivos móviles

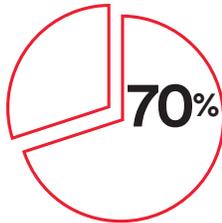
Fuente: fortunelords.com, 2017

Después de crear el canal YouTube de su empresa, es importante publicar regularmente un contenido atractivo que llame la atención del público en los primeros cinco segundos, con aspectos más destacados de los trabajos recientes, el diseño o proceso de cualquier tipo de contenido que puede atraer a los clientes futuros. Incluya enlaces como “más información” o “aceda ahora” bajo el video para que puedan acceder a su sitio.



Instagram

Como se suele decir, una imagen vale más que mil palabras. Eso es aún más cierto en la industria gráfica, en la cual las fotos son muy importantes para demostrar la calidad y la originalidad de su trabajo. Teniendo en cuenta que aproximadamente el 80% de los usuarios de Instagram siguen algún tipo



70% de las empresas estadounidenses usaron Instagram para fines de marketing este año.

Fuente: e-marketer.com, 2015

de negocio, tome medidas para asegurar se de forme parte del mix. Tener una cuenta comercial exclusiva en Instagram permite que sus clientes y profesionales del sector marquen una foto del trabajo de su tienda y la compartan con sus seguidores. Bono!

Desarrollo de una estrategia de marketing digital

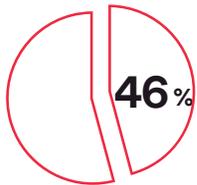
La adquisición de una base sólida para el desarrollo de una estrategia de marketing y la aplicación de las relaciones públicas y medios sociales aumentan en gran medida su presencia en el público. Ahora vamos a dar el siguiente paso para fomentar su negocio y ampliar su alcance. Consulte nuestro Manual de Marketing Digital y descubra cómo puede ayudarlo a expandir su negocio de enmascaramiento, optimizar su presencia en Internet y mejorar su exposición y generación de leads.

Preservación de su reputación

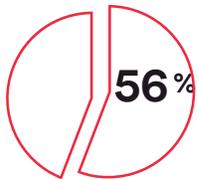
Su reputación es muy importante, puesto que la competencia de sus empleados y la calidad de los materiales que usa, hasta las garantías que ofrece y las medidas de seguridad que implementa, lo que el público percibe de su tienda de enmascaramientos influye mucho en su negocio hoy y en el futuro.



Construir su identidad de marca y una reputación positiva ayuda a atraer a nuevos clientes y a mantener la demanda de los servicios. Teniendo en cuenta la gran cantidad de información viral disponible para clientes nuevos y existentes, la protección de su marca cobra mucha importancia. Las siguientes son recomendaciones adicionales de marketing sobre cómo diferenciarse y mantener el crecimiento de su negocio:



Los estadounidenses adultos **PARARON** de comprar los productos de una empresa específica debido a la información que encontraron en línea sobre la empresa.



de los adultos estadounidenses han reforzado su decisión de comprar productos de una empresa particular basados en la información que encuentran en línea.

Fuente: Forbes.com, 2017

Sea un ejemplo vivo

Si usted tiene la intención de formular recomendaciones para promover la marca y enviar proyectos gráficos y de enmascaramiento de autos a los clientes actuales y futuros, la marca y los gráficos de la empresa deben destacarse de alguna manera. Lo mismo ocurre con los gráficos y enmascaramientos de paredes internas. Piense en enmascarar su tienda y los vehículos de los empleados. A pesar de que eso implica en una inversión de tiempo y recursos, el impacto publicitario de la marca y la publicidad boca a boca atraerá a más clientes. Eso también demuestra la calidad de su trabajo, lo que es muy útil al mostrar las opciones de diseño a sus futuros clientes.



Haga el enmascaramiento de la fachada y de los vehículos de sus empleados.

Posiciónese como asesor de marcas u ofrezca un programa de promoción de marca.

Disfrute de su experiencia y de la creatividad en el campo de enmascaramientos y gráficos para ir más allá de la simple ejecución de los trabajos. Conviértase en un defensor de la marca de su cliente. Sea su aliado, use su experiencia para mejorar la marca, desarrollar la empresa y revelar su imagen. Características como [3M Brand You](#) puede utilizarse para conectar emprendedores a los recursos educativos y la inspiración de los líderes de la industria y a expertos en promoción de la marca. En lugar de simplemente ofrecer gráficos, proporcione un servicio de promoción de la marca completa a las empresas que están buscando un nuevo comienzo.



WEBSITE:
[3M Brand You](#)

Sea siempre totalmente transparente

La mayoría de sus clientes buscan sin ninguna experiencia previa en el negocio de enmascaramientos. Ellos dependen de usted para establecer sus expectativas sobre el proceso y lo que se necesita para ejecutar un proyecto eficiente. Para asegurarse de que usted sea completamente transparente, haga un plan de creación para que usted y su cliente estén en la misma línea desde el principio. Además, asegúrese de que sus contratos y presupuestos estén actualizados y que usted se comunique claramente con su cliente. Su objetivo es establecer un método para evitar posibles malentendidos y construir una reputación de ser una persona con la que se trabaja con facilidad y sin problemas.

Educación del cliente

Eficacia, selección de productos, aplicaciones adicionales

A medida que los enmascaramientos de vehículos y otras aplicaciones gráficas continúan aumentando su popularidad, las oportunidades de crecimiento en los mercados comerciales y personales están empezando a converger, lo que resulta en oportunidades para nuevas empresas en cada sector. Por lo tanto, educar a los clientes sobre el valor y la versatilidad de enmascaramientos de carros utilizando datos estadísticos es esencial.





[DOWNLOAD](#)
[3M Streetsmart](#)
[Advertising brochure](#)

La publicidad en los vehículos resultó ser una de las formas de marketing más exitosa y asequible, con un costo de tan solo 48 centavos de dólar por cada mil impresiones. Este precio es mucho menor que los valores cobradas en promedio por la televisión, la prensa, el radio y otras formas de publicidad.

La publicidad basada en películas de enmascaramiento y gráficos es una estrategia económica que no se limita a los automóviles o flotas de vehículos.

A publicidade em veículos custa apenas 48 centavos de dólar por 1000 impressões.

Fonte: Estudo de Eficácia dos Gráficos da Cadbury-Schweppes, 2011

En los días de hoy, casi todo puede ser enmascarado: paredes, pisos, barcos y superficies texturizadas - la lista es larga. Por lo tanto, muchas personas no perciben todas las posibilidades que existen. Le corresponde a usted educar a su mercado sobre la sustitución de tintas, gráficos internos y revestimientos de pared por películas de vinilo.

La expansión de su negocio puede comenzar ¿Será que se han considerado las otras maneras en que los gráficos y los enmascaramientos pueden utilizarse para fomentar sus negocios? Muchas veces, las personas desconocen el amplio abanico de opciones. Usted puede ayudarlos a conocerlas mejor.

Una buena manera de demostrar visualmente a sus clientes todo lo que se puede hacer con los enmascaramientos, es transformar su tienda en un show room. Utilice película perforada para ventanas, gráficos para suelos y superficies texturizadas tales como de ladrillo en su área de trabajo para mostrarles las posibilidades de las películas gráficas. Eso puede ayudarlos a imaginar maneras de utilizar enmascaramientos para exhibir su marca en vitrinas o utilizar gráficos temporales para divulgar una promoción de temporada de corto plazo que se puede cambiar fácilmente utilizando una película ultra-removible.

Se recomienda tener una cartera de estudios de casos, digital e impreso, que pueda ser mostrado a los clientes. Otra cosa que puede producir buenos resultados es adquirir una cámara fotográfica de buena calidad y tomar fotografías de todos sus proyectos.



Adquira uma máquina fotográfica de qualidade e fotografetodos os projetos realizados.



[WEBSITE:](#)
[Página do Filme](#)
[de Envolvimento](#)
[3M](#)



Mantenga una cartera de estudios de casos digital o impreso para poder mostrarles ejemplos de su trabajo a sus clientes.

Cuando un cliente no sepa qué hacer elegir, muéstrole ejemplos de proyectos realizados y los tipos de instalaciones gráficas hasta ahora desconocidos para él.

Nunca se sabe qué tipo de proyecto puede interesarle a alguien. Puede ser el proyecto más grande ya realizado, o un trabajo menor ya casi olvidado. Mantener un historial catalogado de los trabajos de su empresa, también sirve de apoyo para sus iniciativas de marketing y ayuda a recuperar detalles de proyectos que puedan ser utilizados para en otra oportunidad comercial.

Desarrolle nuevas maneras de utilizar sus productos

Para poderles transferir a sus clientes todas las posibilidades que los productos de vinilo y películas de enmascaramiento ofrecen, usted debe conocerlos personalmente. 3M ofrece productos para casi todas las aplicaciones y superficies. Los diseños y las combinaciones de colores son prácticamente infinitos. Encontrar nuevas maneras de utilizar estos productos nunca ha sido tan fácil cuando consideramos la amplia selección encontrada en el mercado actual. En la actualidad existen, por ejemplo, [películas de impresión reflectantes, láminas metálicas y transparentes, sobrelaminados con efectos especiales](#), etc. para perfeccionar sus proyectos y expandir su potencial creativo. La tecnología también ha permitido crear películas especialmente desarrolladas para ladrillos y otros sustratos que normalmente representarían un desafío para el enmascaramiento.

A pesar de todas estas opciones, aún existe el riesgo de caer en la rutina. Para estimular su imaginación, visite nuestra [página en Instagram](#).



[WEBSITE:
Gráficos 3M
en Instagram](#)

Encuentre nuevas maneras y lugares de aplicación para las películas de enmascaramiento

Casi todas las superficies pueden servir de sustrato. Pueden ser visibles y utilizarse como soportes publicitarios. Al trabajar con clientes, propóngase visitar sus locales o inspeccionar sus flotas. Usted podrá descubrir áreas de vehículos, salas, oficinas o partes externas de edificios que serían perfectos para aplicar enmascaramientos y gráficos que su cliente nunca habría tenido en cuenta.

Además, déjese inspirar por los demás. Algunas de las mejores obras de arte y músicas resultan de la incorporación de estilos o muestras

existentes en nuevas creaciones. Firme las publicaciones de su profesión y siga a sus competidores en las redes sociales. Nunca sabemos de dónde puede venir el diseño más reciente o mejor, o cuando su propio cliente puede necesitar una creación específica.

Al desarrollar nuevas maneras de utilizar películas, demuestre a su clientela todo lo que sea posible hacer con ellos para atraer nuevos clientes. Incentivar su creatividad por medio del diseño y proyectos exclusivos puede llamar la atención del sector y resultar en una exposición positiva de su tienda. Para aprender cómo aumentar la visibilidad de su tienda, acceda a nuestras recomendaciones de marketing digital [aquí](#).



DESCARGUE AQUÍ
[Lame la atención](#)



BAJE AQUÍ
[Cómo utilizar el marketing digital para atraer clientes](#)

Galería de inspiración para enmascaramientos



Materiales de calidad

Si usted ha trabajado en el sector de creación de enmascaramientos y gráficos por algún tiempo, probablemente ha notado el aumento de personas y empresas que ofrecen servicios similares. Sin embargo, muchos de ellos no pueden ofrecer los mismos estándares de calidad que usted proporciona. En todos los sectores hay precios baratos y subcotizaciones, pero tratar de competir con otras tiendas que entran en una guerra de precios puede llevar a su empresa a la quiebra.



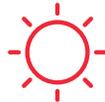
Las empresas que tienen experiencia y resultados que demuestran su valor no deben comprometer su reputación. Es una cuestión de valor, no sólo de precios bajos. Siempre habrá empresas ofreciendo servicios baratos, pero nunca podrán competir con el conocimiento y la calidad que usted ofrece - tanto en términos de servicio como de productos.

Los precios baratos y las subcotizaciones a menudo resultan en productos finales de baja calidad. Estas empresas pueden incluso conseguir un primer pedido, pero el uso de productos inferiores y la falta de conocimiento terminan en resultados dudosos.

Posibles problemas de las películas



Enmascaramiento que comienzan a despegarse y se descascarar



Gráficos que se destiñen muy rápidamente



Removibilidad

Estas tiendas empezarán rápidamente a ser conocidas por su mal trabajo y la suya

probablemente será la empresa a la que sus clientes recurrirán para futuros proyectos o para corregir problemas de enmascaramientos existentes.

Es por eso que es tan importante utilizar materiales de buena calidad en todos los proyectos.

Calidad de las marcas

Fabricantes de gráficos, dueños de tiendas y líderes del sector han manifestado lo que el nombre 3M representa para ellos y sus negocios. Ellos confían en [los productos 3M](#) porque se trata de un nombre reconocido a nivel mundial que atrae clientes. Es una marca con la que están familiarizados. Ya sea se trate de las [Notas Post-it®](#) o de las [Cintas Scotch®](#), ellos probablemente han utilizado los productos 3M en alguna oportunidad. Los clientes se sienten más seguros cuando saben que se está usando material 3M en sus coches o paredes, en lugar de productos de alguna empresa desconocida. Compruebe el impacto de [las películas para enmascaramiento 3M](#) pueden tener sobre la calidad de su trabajo y la reputación de su negocio.

3M Ciencia.
Aplicada a la vida.™



Notes



Estimaciones exactas

Los presupuestos de los proyectos y el cálculo de precios correctos son esenciales para el éxito de un negocio de instalación de enmascaramientos y gráficos. La fijación precisa de los precios ayuda a definir las expectativas del fabricante de gráficos y del propietario de la marca referente a los costos del proyecto y establece un estándar para futuros trabajos con ese cliente.





Pida un anticipo para nuevos proyectos. Este anticipo debe ser pagado antes de que usted inicie el trabajo

Al calcular un presupuesto, la cantidad de material necesario para terminar un proyecto es solo uno de los factores. En el caso de instalaciones difíciles, tales como vehículos con muchos contornos, es importante que incluya algún material adicional para evitar que falte material.

Si usted está creando un enmascaramiento sin uniones, cuanto más material tenga para trabajar, mejor.

En cuanto a los costos del proyecto, es posible que tenga que investigar la situación de nuevos clientes para definir su grado de confiabilidad antes de iniciar el trabajo. Una manera de prevenirse contra estafas es pedir un anticipo para realizar un proyecto, que sirva para pagar los primeros gastos.

A veces, un cliente puede querer incorporar todo en un solo gráfico. Usted tiene el conocimiento necesario para recordarle que para optimizar el efecto de un enmascaramiento, es necesario que el mensaje sea fácil de leer y que vaya al grano rápidamente. Si el cliente puede entregarle algún ejemplo de diseño que le gusta, mejor aún.

Si la comunicación con un cliente en particular es difícil, recomiéndele [3M Brand You](#), un sitio educativo para los propietarios de marcas, o invítelo a pasar en su tienda y hablar con su diseñador. **Una reunión cara a cara para hacer cambios en algún gráfico puede ahorrar horas de trabajo de diseño.**

Recomendaciones de diseño para clientes

- De fácil lectura
- Promoción de marca de destaque
- Gráficos claros
- Colores nítidos
- Menos es más



DESCARGUE
AQUÍ
[Gestión de los
resultados de
su empresa de
enmascaramiento](#)

El cálculo de los precios incluye más factores que los productos utilizados y el tiempo de trabajo. También engloba costos indirectos, el proceso creativo entero y los posibles retrabajos. Entender el cuadro completo, los costos de la mano de obra y de las películas, así como garantizar que usted prepare un plan de trabajo claro que satisfaga las expectativas de su cliente, facilita el proceso y garantiza su margen de ganancia. Para obtener más información sobre las mejores prácticas de presupuesto, consulte el documento técnico de 3M, [Gestión de los resultados de la empresa de enmascaramiento](#).

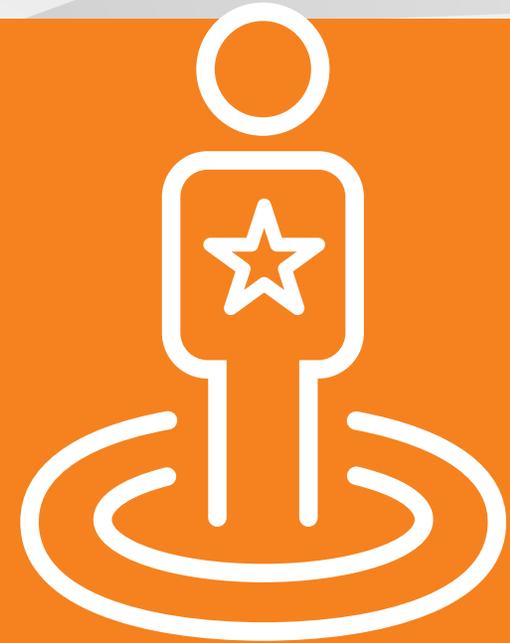
Independientemente de si usted de utiliza un software de cálculo de precios o hace los presupuestos de manera manual, es importante tener contar con costos consolidados cuanto antes para poder preparar presupuestos consistentes, calcular los costos de los productos correspondientes e identificar las posibles áreas de pérdida de ingresos. Establecer estas bases desde el principio puede resultar en un mayor margen de ganancia y ayudarlo a garantizar el éxito de su tienda.

“La mayoría de las tiendas relata el uso de algún tipo de fórmula de precio por metro cuadrado. Otros métodos de cálculo de precios incluyen un valor especificado por la complejidad del trabajo, el cobro de una tasa fija por hora o un precio basado en las horas y materiales gastados.

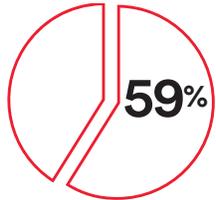
Sign & Digital Graphics, 2016

Atraer y mantener a los funcionarios competentes

Sus enmascaramientos son tan buenos cuanto su capacidad para instalarlos. Independientemente de si usted es el propietario de una pequeña tienda o de una franquicia en expansión, la contratación de empleados calificados y confiables es un factor importante para estimular el crecimiento y el éxito de su empresa.



La composición de un equipo de enmascaramiento depende en primer lugar de usted. Si usted tiene una tienda respetable, los empleados calificados y dedicados van a querer trabajar con usted. Cuando a la gente le gusta su lugar de trabajo, eso se refleja en la calidad de los servicios que realizan. Aunque el nivel de conocimientos y la competencia profesional son los principales criterios de contratación de los funcionarios, garantizar una buena adaptación a la cultura de la empresa también es muy importante. Una contratación equivocada puede perjudicar el ambiente de trabajo de la empresa y desequilibrar a su equipo de instaladores y proyectistas, aunque sea sólido y compatible.



de los empleados comprometidos tienden a buscar un empleo en otra empresa.

Fuente: Gallup News, 2015

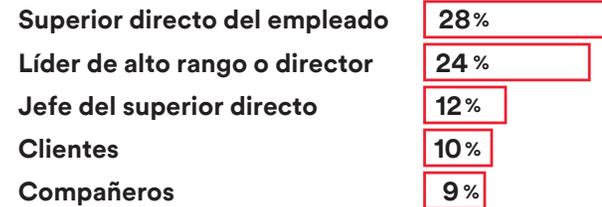
Los candidatos que tienen una actitud positiva y que están dispuestos a trabajar bien son de gran ayuda para su tienda. permanecemos nela a longo prazo.

Después de haber formado un equipo sólido, es importante valorarlos. A las personas que les gusta

sus empleos permanecen mucho tiempo en ellos y alientan a otros buenos trabajadores a unirse al equipo. Trate a sus empleados con respeto y encuentre maneras de mostrarles que son valorados.

Esto puede suceder en la forma de un buen

Según los funcionarios, el reconocimiento más memorable proviene de:



Fuente: Gallup News, 2015

salario, una mayor cantidad de días libres, beneficios y mostrarles que todos los miembros del equipo son importantes. Disminuir la distancia entre el propietario y los empleados también es importante. Ningún tipo de tarea es inferior. Ayudarlos siempre que sea necesario, es una muestra de que usted forma parte de ella como cualquier otra persona. Si usted hace de su lugar de trabajo un lugar agradable, la probabilidad de que los empleados se mantengan en él a largo plazo, aumenta.



Contrate a un proveedor de servicios cuando falte personal o cuando usted necesite a alguien más capacitado o con habilidades más específicas.

Contratación de prestadores de servicios

Uno de los problemas del sector de enmascaramientos es que puede haber un exceso de proyectos a ser ejecutados y, al mismo tiempo, poca mano de obra para realizar el trabajo. Los dueños de las tiendas a menudo se preguntan si es mejor contratar empleados a tiempo completo o prestadores de servicios. Para hacer frente a la escasez de personal o cuando se necesita a alguien con habilidades más específicas, la contratación de un proveedor de servicios puede ser una gran solución.

Los proveedores de servicios suelen ser una opción más práctica para las empresas más grandes para flexibilizar la ejecución de las solicitudes de los clientes y la gestión de flujo de caja. Trabajar con los proveedores de servicios puede ayudar a mantener su rentabilidad y disminuir la necesidad de gestión y capacitación. Sin embargo, esta solución también puede afectar la ganancia proyectada de determinados trabajos. Por otro lado, los empleados a tiempo completo son una gran solución si hay un flujo de trabajo constante. Si ellos poseen las habilidades necesarias o si usted invierte en capacitación, ellos se adaptan a la cultura de la tienda y facilitan el trabajo de la manera que usted quiere que se haga. La contratación de un equipo completo generalmente

funciona bien en pequeñas empresas en las que varias habilidades benefician proyectos específicos de ejecución diaria.

Identificar sus necesidades de contratación y lo que funciona mejor en su tienda es el primer paso en el desarrollo de la cultura corporativa.

La creación de un ambiente de trabajo en el que los empleados se sienten valorados y les gusta trabajar le ayudará a encontrar otros empleados competentes cuando sea necesario y mantenerlos en su equipo. Establecer esta base aumenta la reputación de su tienda y sus empleados felices le ayudarán a atraer a las personas más calificadas en el futuro.

Seguridad del trabajador

El mantenimiento de un entorno de trabajo seguro es importante tanto para el bienestar de sus empleados como para sus resultados. Los accidentes pueden ser muy costosos y mantener una tienda segura puede influir en la retención de talentos y la reputación de su marca.

La priorización de la limpieza en su tienda resulta en un lugar atractivo y confiable para sus clientes y contribuye a la seguridad de la empresa.

El desorden y un espacio de trabajo desorganizado facilitan la ocurrencia de accidentes. Guarde todas las piezas y herramientas en sus debidos lugares después del uso. Asegúrese de que los pasajes estén limpios y retire elementos innecesarios, tales como escobas y bancos de las áreas de trabajo. Un taller limpio no sólo favorece la seguridad y el flujo de trabajo, sino también es una táctica de marketing útil. Una tienda limpia y ordenada exhala calidad y profesionalidad e inspira confianza para los clientes nuevos y antiguos.

Mantener una tienda segura le ayuda a usted y a su equipo a realizar proyectos de enmascaramiento de alta calidad y a mantener una reputación impecable en el sector. La implementación de días de capacitación sobre seguridad es una buena manera de garantizar que todos sus empleados, nuevos y antiguos, cumplan reglas de la tienda. Todas las reglas de seguridad de la tienda se deben fijar de manera visible en los lugares de trabajo para que sean recordadas por sus empleados y para evitar multas en caso de accidente.

Pida a un especialista que inspeccione su tienda para detectar posibles riesgos y evitar problemas en el futuro. [Administración de Seguridad y Salud](#)

Ocupacional (OSHA)

ofrece evaluaciones gratuitas en el lugar de trabajo y explica, sin la aplicación de multas, a usted y a su equipo lo que necesita ser actualizado, lo que debe ser eliminado y donde faltan dispositivos de seguridad.

Algunas buenas prácticas adicionales que deben seguirse:



Después de lavar y limpiar los coches, desplácelos siempre a un área seca para evitar trabajar en áreas resbaladizas.



Después de quitar el papel protector del vinilo de enmascaramiento, retírelo del área de paso para no resbalarse en él.



Siga el procedimiento correcto para romper las láminas de los cuchillos de corte, evitando así riesgos y lesiones.

Tomar medidas antes de que ocurran los accidentes disminuye la probabilidad de desastres durante el trabajo que puedan resultar en lesiones. Asegúrese de tener en cuenta todos los detalles cuando se trata de seguridad en el lugar de trabajo. Una tienda segura ahorra dinero, mantiene a sus empleados seguros y protege su reputación en el sector.

Conclusión

No importa hasta qué punto su empresa ya creció, siempre habrá oportunidades de expansión. Los constantes cambios en las tendencias del sector y en el marketing exigen una actualización permanente de los conocimientos para mantenerse al frente de los competidores. Nunca habrá una respuesta perfecta para el crecimiento de su negocio de enmascaramiento, pero la implementación de las mejores prácticas y la planificación estratégica de las diferentes iniciativas de la empresa produce buenos resultados a largo plazo.

Los nuevos negocios pueden surgir de manera inusual. Las recomendaciones y el flujo regular de pedidos de clientes fieles son los aspectos más destacados del negocio, pero la búsqueda en los medios sociales y en Internet, artículos en periódicos locales y nacionales, y una estrategia de marketing digital integral también pueden

tener un impacto decisivo sobre posibles clientes. La combinación correcta de talento, conocimientos específicos, marketing y profesionalismo es la receta para el éxito, lo que hace que esta sea una profesión tan diferente y especial.



3M Soluciones Comerciales Recursos de Marketing Digital

Si este artículo ha sido de utilidad, le invitamos a consultar los siguientes artículos que pueden ayudarle a desarrollar su empresa de producción de gráficos.

- ▶ [Cómo utilizar el marketing digital para atraer clientes](#)
- ▶ [Gestión de los resultados de su empresa de enmascaramiento](#)
- ▶ [Manual de impresión digital](#)



Soluciones Comerciales

Centro 3M, Edificio 220-12E-04
St. Paul, MN 55144 USA

Teléfono 1-800-328-3908

Web 3M.com/Graphics