Publicado en Ciudad de México el 24/06/2024

# [Héctor Ramírez, Cofundador y Chief of SaaS de Storecheck analiza los cambios en el consumo del retail](http://www.notasdeprensa.es)

## Las empresas más exitosas son aquellas que adaptan sus estrategias a las condiciones específicas del verano

 El verano en México no solo eleva las temperaturas, sino que también modifica los hábitos de consumo. A pesar de la avanzada tecnología y capacidad de previsión de hoy en día, seguimos enfrentando desabastos que impactan significativamente a los mexicanos, en áreas donde, por ejemplo, el hielo es crucial para la conservación de alimentos. Como cofundador y Chief de SaaS en Storecheck, se observó cómo las empresas de bienes de consumo empaquetados (CPGs) pueden y deben adaptarse para minimizar estos problemas y maximizar las oportunidades de la temporada. Durante los meses de verano, las preferencias de los consumidores cambian drásticamente, algo que fue notorio en las últimas semanas. El incremento en la demanda de productos refrescantes y de temporada es notable. Bebidas frías, helados, protectores solares, así como aires acondicionados y ventiladores ven un aumento significativo en su consumo. No obstante, la escasez de hielo en varias ciudades destaca la necesidad de una logística eficiente y una cadena de suministro robusta. El desabasto no solo genera frustración entre los consumidores, sino que también representa una pérdida de oportunidades de venta para las empresas. En un mundo donde la tecnología permite una gestión más precisa de la demanda, tales problemas resultan inaceptables. La capacidad de anticipar picos de demanda y gestionar adecuadamente el inventario es crucial para evitar tanto la falta como el exceso de productos, lo cual puede ser costoso. Las empresas más exitosas son aquellas que adaptan sus estrategias a las condiciones específicas del verano. La ejecución correcta en el punto de venta es fundamental para capitalizar las oportunidades que ofrece esta temporada. Es crucial que los productos de alta demanda estacional sean visibles y accesibles para los consumidores. La disponibilidad de los productos, como bebidas frías y helados, en estanterías y refrigeradores, puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso durante el verano ante el incremento de la demanda. La tecnología jugó un papel crucial en la implementación de estas estrategias. En Storecheck, se desarrolló una plataforma integral que ofrece una visibilidad completa y en tiempo real del rendimiento en las tiendas. Esta capacidad es aún más vital durante el verano, cuando las condiciones del mercado pueden cambiar rápidamente y la agilidad en la respuesta puede determinar el éxito. Asimismo, la captura y análisis rápidos y precisos de datos son esenciales para mantener la consistencia y calidad de la información, lo que se traduce en mejores decisiones comerciales. El canal tradicional también es fundamental durante el verano. Frente a desafíos como la escasez de hielo, los pequeños comerciantes han demostrado una notable capacidad de adaptación al producir sus propias bolsas de hielo para satisfacer la demanda local. Esta flexibilidad y proximidad al consumidor final les permite responder rápidamente a las necesidades emergentes, otorgándoles una ventaja competitiva frente a grandes cadenas. El verano representa tanto desafíos como oportunidades para el sector CPG en México. Las empresas que se adaptan efectivamente a las tendencias de consumo estacionales y que implementan estrategias de venta flexibles y bien ejecutadas, son las que logran mejores resultados. En Storecheck, continuamos innovando y desarrollando soluciones tecnológicas que facilitan esta adaptación y optimizan la ejecución en el punto de venta. La clave está en la preparación y en la capacidad de responder ágilmente a las condiciones cambiantes del mercado. Al comprender y anticipar las preferencias de los consumidores, y al utilizar herramientas tecnológicas avanzadas, las empresas pueden transformar el verano en una temporada de crecimiento y éxito, evitando los desabastos que tanto perjudican a consumidores como a comerciantes.

**Datos de contacto:**

Moises Hernandez

Market21

5544884729

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/hector-ramirez-cofundador-y-chief-of-saas-de](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Marketing Software Coahuila de Zaragoza Estado de México Ciudad de México Innovación Tecnológica



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)