

Lecciones de otoño

La llegada del otoño supone siempre una combinación de sentimientos enfrentados. Por una parte, esta estación representa el pistoletazo de salida de un nuevo curso; un momento en el que la mayoría retoma su ciclo de actividad habitual (al tiempo que se recuperan esos antiguos objetivos que siempre se persiguen pero que nunca acaban de alcanzarse, como el regreso al gimnasio o el abandono del tabaco). Por otra, la meteorología y el paulatino recorte diario de luz solar nos sumergen en ocasiones en un estado melancólico que se erige en el principal enemigo para afrontar con decisión y el mejor de los ánimos los retos que se nos presentan.

A la hora de escribir estas líneas, todavía se palpa en el ambiente la decepción por haberse esfumado el proyecto olímpico madrileño para 2016. Aunque la capital española no partía como favorita en la elección final, todos nos agarrábamos a esa ilusión, confiando que la historia nos sorprende con resultados imprevistos que acentúan la fuerza de los sentimientos. La elección de Madrid como sede de los Juegos habría repercutido favorablemente, sin duda, en el mercado deportivo de nuestro país. No obstante, al igual que nunca hay que fiar una apuesta a una única carta, no hay que dejarse llevar por el desánimo. Cuando se cierra una puerta hay que tener la suficiente determinación para abrirse a nuevas oportunidades. En cualquier negocio convergen factores incontrolables y otros que sí están sujetos a nuestra actuación. De nada vale lamentarse sobre los primeros si sobre estos últimos no nos empleamos con el máximo rigor. Ahí se dirime la profesionalidad, en el saber actuar (y reaccionar) independientemente de las circunstancias ajenas. Entre las oportunidades de nuestro sector, una asignatura pendiente: la mujer. Sigue siendo ésta una "perita en dulce" a la que el mercado deportivo no sabe seducir. Peor aún: se diría que, a medida que transcurren las temporadas, parte del público femenino que frecuenta los comercios de deporte va migrando hacia otros formatos. Y eso a pesar de los esfuerzos que la mayoría de las marcas de nuestro sector realizan para atraer a las féminas, ya sea desarrollando artículos específicos para la práctica deportiva de la mujer, ya sea lanzando productos atractivos que, con una inspiración en el deporte, permiten que ellas puedan afrontar sus quehaceres diarios con la máxima comodidad y sin renunciar a su propio estilo. Proveedores y distribución deberían explorar vías de colaboración que permitan establecer estrategias comunes para recuperar a ese interesante perfil de público (sobre quien suele recaer buena parte de las decisiones en lo que respecta a presupuesto familiar). En este sentido, la fórmula de Sports Unlimited Valencia (cuya segunda edición está prevista para el próximo mes de mayo) supone una oportunidad (que no la única) para el encuentro de ambas partes e intercambiar impresiones. Aunque la celebración ferial es en primavera, esta cita empieza a prepararse ya en otoño.

No queremos concluir este editorial sin hacer una referencia a un profesional que, tras haber acumulado primaveras aritméticas, considera que ha llegado su otoño laboral. Estamos aludiendo a **Enric Masdeu**, quien ha cubierto una trayectoria de casi medio siglo en los sectores textil y deportivo de manera ejemplar. Quienes hemos tenido la fortuna de conocerle y de compartir largos momentos de conversación con él damos fe no sólo de los conocimientos adquiridos a lo largo de todos estos años, sino también de su ética profesional y del excelente trato dispensado. Este veterano, como otros profesionales de su generación, constituye un espejo en el que deberían mirarse las nuevas generaciones. Él mismo ha declarado que, tras haber culminado sus estudios superiores, fue su experiencia diaria, recorriendo toda España con su 600 y visitando cliente a cliente, como más aprendió del sector. La suerte nos sonríe y, pese a su condición de emérito, **Masdeu** seguirá colaborando con su antigua empresa. Todavía no ha llegado el invierno... v

La programación del profesional

✦ Cursos:

NUEVAS ESTRATEGIAS PARA ORIENTAR EL NEGOCIO EN EL COMERCIO

Fecha: 20 de octubre.
Lugar: Escodi. Vapor Universitari. Colom, 114, 1º. 08222 Terrassa (Barcelona).
Precio: Gratuito.

Más información e inscripciones: Tel. 93 783 97 45.

LAS 4 NOCIONES DE MARKETING QUE DEBE TENER EN CUENTA TODO COMERCIANTE

Fecha: 28 de octubre.
Lugar: Escodi. Vapor Universitari. Colom, 114, 1º. 08222 Terrassa (Barcelona).
Precio: Gratuito.

Más información e inscripciones: Tel. 93 783 97 45.

RECOMENDACIONES DE MARKETING PARA LA CAMPAÑA DE NAVIDAD 2009

Fecha: 2 de noviembre.
Lugar: Escodi. Vapor Universitari.
Precio: 28 euros.

Más información: Tel. 93 783 97 45.

COMERCIO DIFERENTE Y RENTABLE, ¿CÓMO?

Fecha: 3 de noviembre.
Lugar: Escodi. Vapor Universitari.
Precio: 28 euros.

Más información e inscripciones: Tel. 93 783 97 45.

ESCAPARATISMO Y VISUAL MERCHANDISING

Fecha: 5 de noviembre.
Lugar: Escodi. Vapor Universitari.

Precio: 28 euros.
Más información e inscripciones: Tel. 93 783 97 45.

✦ Ferias:

MADRIDGOLF
Fecha: Del 23 al 25 de octubre.
Lugar: Madrid.

FSB
Fecha: Del 28 al 30 de octubre.
Lugar: Colonia (Alemania).

SPORTS SOURCE ASIA
Fecha: Del 28 al 30 de octubre.
Lugar: Hong Kong (China).

SALÓN NÁUTICO INTERNACIONAL DE BARCELONA

Fecha: Del 7 al 15 de noviembre.
Lugar: Barcelona.

ESQUÍ Y MONTAÑA

Fecha: Del 13 al 15 de noviembre.
Lugar: Madrid.

NIVALIA-NATURIVA

Fecha: Del 16 al 18 de noviembre.
Lugar: Barcelona.

BREAD AND BUTTER

Fecha: Del 20 al 22 de enero de 2010.
Lugar: Berlín.

ISPO WINTER

Fecha: Del 7 al 10 de febrero de 2010.
Lugar: Múnich (Alemania).

SPORTS SOURCE EUROPE

Fecha: Del 7 al 10 de febrero de 2010.
Lugar: Múnich (Alemania).

ISPO CHINA

Fecha: Del 4 al 6 de marzo de 2010.
Lugar: Pekín.

> VENDER POR PRIMERA VEZ

Las 15 etapas de la venta para principiantes

Uno de los problemas de los profesionales experimentados es que, en ocasiones, caen en vicios que ellos mismos son incapaces de detectar y, mucho menos corregir. Por esta razón resulta interesante esta propuesta de Ediciones Urano, pues, a pesar que básicamente se dirige a quienes se inician en la actividad comercial, siempre resulta interesante repasar cuáles son los fundamentos del éxito en esta labor. René Moulinier repasa metódica y metódicamente los distintos pasos que cualquier profesional de la venta debe tener en cuenta si desea salir airoso en sus negociaciones. Una modesta inversión de tiempo en la lectura de este libro arrojará interesantes beneficios a su lector. v

