



Leovigilio Pereyra  
Profesor  
CENTRUM Católica Graduate Business School

# ¿Cómo Implementar los Resultados de una Consultoría de

# Marketing

*Los empresarios deben abrir sus mentes para aceptar la innovación y así entender que pueden ser capaces de aprender siempre algo nuevo*

Leovigilio Pereyra, Director de Marketing de CENTRUM Católica Graduate Business School, cree que el marketero debe tener tres armas principales para hacerse escuchar: autoridad, confianza, y datos estadísticos.

Muchas veces las empresas contratan consultorías de marketing, pero una vez que reciben los resultados nos los implementan, al creerlos muy disruptivos con la manera en la que venían haciendo negocios, generando frustración en quienes elaboraron los planes e impulsaron gastos innecesarios en las compañías.

Frente a esta realidad, Pereyra brinda algunos consejos de cómo lograr que se implementen los resultados de una consultoría de marketing.

#### **Para los Marketeros**

1.- Demostrar autoridad: Generalmente, un empresario escuchará a alguien en quien reconozca cierta trayectoria en un tema.

En el pasado, para llegar a ser una autoridad en alguna materia se debía escribir un libro y brindar innumerables charlas. Pero en los tiempos de Internet, según Pereyra, “basta con abrir un blog y mantenerlo activo. Así se puede construir una autoridad. También tenemos a YouTube, en donde las personas se pueden grabar a sí mismas.”

# ng?

- 2.- Crear confianza con el cliente: El cliente comenzará a confiar en su consultor si en cada reunión aprende algo nuevo y siente que el marketero está trabajando en particular para él. "El cliente debe sentir que le aportas algo nuevo. La confianza se generará en la medida que demuestres una preocupación por su empresa," sugiere el Director de Marketing de CENTRUM Católica Graduate Business School.
- 3.- Mostrar estadísticas: Para un empresario la mejor de las ideas es inservible si al implementarla no le genera un beneficio. "Si nos acostumbramos a demostrar el impacto que generan nuestras consultorías en las empresas, se podrá abrir el desembolso financiero para poder ejecutar sus resultados," subraya Pereyra.

### Para los Empresarios


- 1.- Flexibilidad y humildad: Los empresarios deben abrir sus mentes para aceptar la innovación y así entender que pueden ser capaces de aprender siempre algo nuevo.
- 2.- Formar directorios mixtos: Los dueños y accionistas de las empresas tienen una gran oportunidad para innovar al congregar directores de distintos sectores. "Si tengo gente del mismo sector en mi directorio, y los conozco desde hace 30 años, no creo que se puedan dar muchos cambios," concluyó Leovigildo Pereyra. 



Foto: Maggy Producciones