

PONTE



Summaryo Informativo

La información más relevante sobre la industria del calzado

Semana 15

An illustration of a laptop and a smartphone. The laptop screen shows a shopping cart icon and the word 'eCommerce'. The smartphone screen shows a 'STORE' icon, a shopping cart icon, and a 'BUY' button. A red location pin is on a small stand next to the smartphone.

- Economía
- Industria
- Innovación
- Internacional
- Tendencias
- Sustentabilidad

prospecta
Centro de Innovación y Competitividad



Cámara
del Calzado
Guanajuato

Expectativas del

HOT SALE 2024



Probabilidad de compra

7 de cada 10 internautas está pensando adquirir algún producto o servicio durante HOT SALE 2024

Lugar de compra

5 de cada 10 interesados está pensando realizar sus compras de forma **omnicanal**.

50%



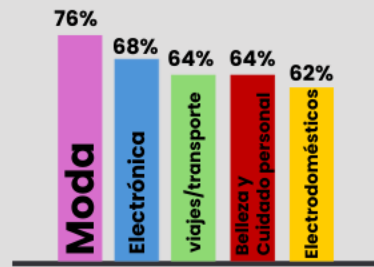
48%

Casi en igual proporción, piensan utilizar **exclusivamente el canal digital**

Intención de compra

Las categorías con **mayor intención de compra utilizando el canal digital** se concentran en **Moda**, Electrónicos y Viajes.

TOP 5 DE CATEGORIAS



Perfil del interesado

- Los datos demográficos muestran una **distribución equitativa entre hombres y mujeres**.
- Casi el **70%** de los interesados está **entre los 25 y 44 años**.
- La mitad de los interesados en la campaña se concentran en la **región centro y CDMX**.

50%



50%



25-44 años

50%



Centro y CDMX

Atributos importantes

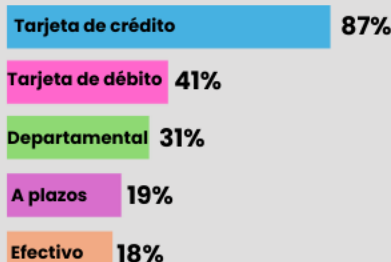
Los **atributos más valiosos** para los interesados en la campaña son:



Métodos de pago

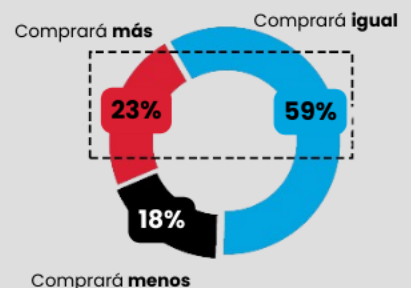
Casi **9 de cada 10** tienen **intención de pagar con tarjeta de crédito**.

TOP 5 FORMAS DE PAGO



Comportamiento de compra

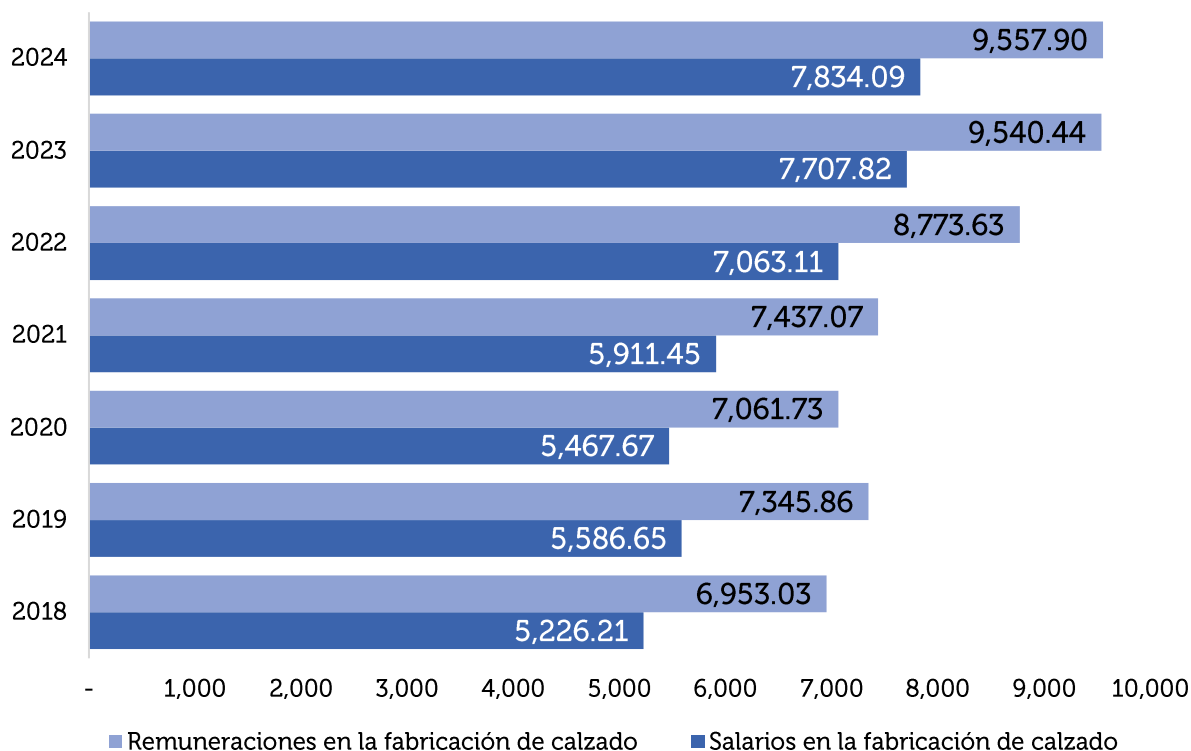
8 de cada 10 potenciales compradores declara que **mantendrá su presupuesto o lo aumentará** durante esta edición.



Remuneraciones pagadas al personal ocupado en la fabricación de calzado

Las remuneraciones son todos los pagos y retribuciones hechas a un trabajador por sus funciones y labores desempeñadas en una empresa. PROSPECTA estimó con base en datos del INEGI / EMIM (Personal ocupado total y Remuneraciones pagadas al personal ocupado en la fabricación del calzado), que las remuneraciones promedio pagadas nivel nacional durante febrero de 2024 al **personal ocupado en la fabricación de calzado fueron de 9 mil 802 pesos** que representa una **variación anual positiva de 11.71%**.

Remuneraciones y salario promedio mensual en la fabricación de calzado a nivel nacional



Las remuneraciones promedio durante 2023 fueron de 9 mil 540 pesos por trabajador, 1 mil 832 pesos por encima del salario promedio en el sector, durante febrero de 2024 las remuneraciones promedio en la industria fue de 9 mil 802 pesos mensuales, 1 mil 796 pesos los salarios promedio.

LOCAL: Inflación en México se acelera en primera quincena de abril

En la primera quincena de abril de 2024, el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) aumentó 0.09% respecto a la quincena anterior; con este resultado, la inflación general anual se ubicó en 4.63%.

[Nota completa aquí](#)

INDUSTRIA: Investigará Secretaría de Economía antidumping

Empresarios zapateros guanajuatenses festejan investigación antidumping de oficio sobre importaciones de calzado.

[Nota completa aquí](#)

**MARKETING: Crocs y 'Star Wars' se unen para el 4 de mayo**

La marca de calzado y la franquicia de películas clásicas se han unido para lanzar una colección de calzado para hombres, mujeres y niños que aman la película y sus personajes icónicos.

[Nota completa aquí](#)

ECOMMERCE: Qué es el eCommerce: definición, modelos, ventajas y claves sobre la venta en línea en México

Actualmente hablamos del eCommerce constantemente, y en los últimos años ha despegado con gran fuerza tanto en nuestro país como en el mundo entero.

[Nota completa aquí](#)

**TENDENCIAS: Tenniscore, la tendencia que agrega toques deportivos a la moda**

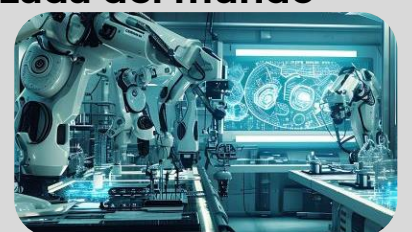
Una nueva tendencia se apodera del mundo de la moda: el tenniscore, el cual se basa en usar ropa de deportiva, pero hay que imprimirle un toque de estilo.

[Nota completa aquí](#)

INTERNACIONAL: Consorcio portugués lanza 34 soluciones de última generación para contar con la industria más avanzada del mundo

Islas de automatización, líneas integradas, plataformas digitales, estas son algunas de las nuevas soluciones tecnológicas.

[Nota completa aquí](#)



PROXIMAMENTE EN CICEG

Talks Meestup
Encuentro entre empresarios

Cámara del Calzado Guanajuato | APIMEX

¡Todo se trata del patrimonio!
De empresa familiar a familia empresaria
charla - networking / evento sin costo

Panel de Empresarios

CASASYES | Grupo Triples | PARUNO | POLIMEROS | EGRAS

Ing. Jesús Aguilera | Lic. Claudia Pérez | Lic. Liliana Valdez | Ing. Alejandro Rodríguez | Lic. Julián Gómez

2 de Mayo
5:30 PM
Salón de Eventos Sociales Maya
Blvd. Antonio Madrazo
C. María Izquierdo
Esq. planta alta
Col. Los Murales, León, Gto.
Networking cocktail
Registro Indispensable

Patrocinadores oficiales
FOTON LEON | SANTI

Mas información aquí

Cámara del Calzado Guanajuato | ceVem | Guanajuato

TALLER MARKETING DIGITAL
ESTRATEGIAS DE VALOR PARA TUS CLIENTES

Objetivo
Capacitar a los participantes en estrategias efectivas de marketing digital para potenciar la presencia online de sus negocios y obtendrán las herramientas para crecer en Internet y hacer que sus proyectos destaquen en el mundo digital.

Dirigido
• Empresarios
• Mercadotecnia
• Servicio al cliente
• Ventas

Contenido
Introducción: Creadores de hits
Generaciones: Contexto generacional para entender a los distintos mercados
Identificar problemáticas: ¿Cómo identificar problemas o necesidades de los clientes?
Design Thinking: Usos reales para caso práctico
Creación de contenidos: Explicación de los roles sociales y sus beneficios.
La IA como herramienta de MKT: Explicación de herramientas de IA como complemento

Imparte: **Hugo Buenrostro**

MAYO 08 | 9AM
Socios CICEG: \$2,000 + IVA por persona
Público en General: \$2,600 + IVA por persona

Contactáanos:
Rocio Álvarez | 4773165131 | rocio.alvarez@cevem.org.mx

We are digital

Mas información aquí

Cámara del Calzado Guanajuato

¡Aprende el arte de gestionar tu cobranza con eficiencia!
Participa en el Taller:

Técnicas de Cobranza Efectiva

Objetivo: Aprenda a gestionar la cobranza, con los mejores métodos, técnicas y procedimientos para la recuperación de cartera vencida, mediante el análisis y resolución de casos tendientes a optimizar los niveles de recuperación de créditos otorgados.

Dirigido: Contadores, Administradores, Encargados de cobranza

TEMARIO
1.El crédito como estrategia de venta.
• Estrategias de recuperación de crédito extrajudicial.
• Recuperación judicial, en qué casos.
• Legislación fiscal.
• Asesoría de casos prácticos de los asistentes.

Lic María del Pilar Dawe Salas
PONENTE

14 Mayo
8:30 a.m. a 1:30 p.m.

Inversión:
Socios \$850 + IVA,
Público en general: \$1,005 + IVA

Instalaciones de CICEG

Rocio Álvarez
rocio.alvarez@cevem.org.mx | 152-9000 Ext. 9039

ceVem | GUANAJUATO

Mas información aquí

finkargo

Créditos revolventes para importadores.

Aplica ya

FINTECH: Acelera el crecimiento de tu negocio de importaciones

Conoce Más

CentricSoftware

Descubre si el crecimiento podría ser tu siguiente gran desafío.

Ve cómo lo hizo CROCS.

VE EL VIDEO

TECH: ¿Te imaginas reducir el tiempo de lanzamiento de tus próximas colecciones hasta un 50%?

Conoce Más