

Cómo comenzar un programa de marca propia

Gane dinero con su etiquetado propio

Si usted fabrica y vende productos envasados, es probable que ya esté al tanto de que agregar una etiqueta de marca propia puede ayudarle a aumentar sus ventas, su volumen y sus ganancias. Aquí detallaremos algunas consideraciones sobre cómo comenzar un programa de etiquetado con marca propia para sus productos.

Una vez que haya definido el servicio de etiquetado con marca propia que quiere ofrecer, es posible que incluso descubra que su programa de marca propia puede después funcionar como empresa independiente o como franquicia local.



 **AstroNova®**

 QuickLabel  GetLabels  TrojanLabel



Tipos de programas de marca propia

Marca propia para hoteles y restaurantes

Condimentos, salsas, jabones, vinos, refrescos, café, té, etc.

Marca propia para recuerdos de fiestas, casamientos o regalos empresariales

Agua embotellada, velas, bálsamos labiales, chocolates, bocadillos, dulces, etc.

Marca propia para distribuidores

Limpiadores químicos, suplementos nutricionales, insumos dentales, etc.

Marca propia para tiendas

Comidas preparadas, condimentos, artículos de ferretería, plomería, pinturas, fregonas, etc.

El valor del envasado con marca propia

Aumente la lealtad de sus clientes: Las etiquetas para productos con la marca de la tienda o del distribuidor ayudan a sus clientes a aumentar sus ventas mediante la promoción del nombre de su marca, su logotipo, diseño y datos de contacto. Esto ayuda a garantizar que sus clientes identifiquen la tienda o el catálogo como el proveedor del producto, y hace que su cliente vuelva a repetir su compra.

Supere a la marca nacional: Cuando tenga implementada una solución de envasado con marca propia de bajo costo, sus clientes podrán comprarle productos de marca propia a un precio razonable. Luego ellos podrán vender los productos de alta calidad que usted produce a un precio superior (incluso del 200% a 300% de su costo) sin perder competitividad respecto a los productos de marca nacional. Así, su cliente aumentará sus ganancias, lo que le permitirá a usted aumentar sus ventas.

Dos opciones para etiquetar su producto con una marca propia

Opción n.º 1: agregar un logotipo o mensaje especial a su envase estándar

Agregar un mensaje especial o logotipo a su envase estándar les permite a usted y a su cliente mantener los beneficios de su nombre de marca y, a la vez, contar con un mensaje especializado. Este uso de marcas compartidas es especialmente popular en la comida *gourmet* y en las marcas líderes en sus segmentos.

Opción n.º 2: cambiar completamente la marca del producto

Es habitual que muchos distribuidores y mayoristas ofrezcan un envase personalizado que solo tenga el nombre de la marca de su cliente, con el fin de diferenciarse utilizando una "marca corporativa" propia. Con esta opción a menudo buscan vender una línea completa de productos con su marca, y venderán los productos que usted produce si su calidad, precio y envasado cumplen sus estándares.

Recuerde: mantenga la información requerida en la etiqueta

Cuando ofrezca productos a los que se les ha cambiado la marca completamente, tenga en cuenta que sus etiquetas personalizadas para productos deben seguir respetando las leyes de etiquetado. Algunos de dichos requerimientos podrían exigir la publicación de la identidad y dirección del fabricante. En el caso de Estados Unidos, el sitio web de la FDA es una fuente excelente al momento de revisar las leyes de etiquetado que aplican a su industria y tipo de producto. En él se publican guías sobre normas de etiquetado para alimentos, cosméticos y suplementos nutricionales.





Cómo organizar su programa

Asigne una persona/organización encargada de las ventas

Al contactarse con minoristas/distribuidores para ofrecerles productos con envasado de marca privada, resulta fundamental convencerlos de que es más probable que sus clientes compren productos de una marca propia de una compañía que ya conocen y en la que confían.

A menudo es posible hacer uso de organizaciones existentes especializadas en ventas y servicios al cliente para apoyar un programa de marca propia, especialmente si los vendedores existentes son capaces de ofrecer servicios de asesoramiento al cliente personalizados, así como visitas en persona y llamadas salientes. Si esto no es una opción, podría valer la pena contratar a representantes de ventas independientes, quienes pueden realizar prospecciones de ventas para su empresa.

Las ventas de marca propia requieren desarrollar material gráfico de marca que cumpla con las expectativas de sus clientes. Por eso, deberá estar dispuesto a asignar recursos de ventas para atender a clientes y contestar sus preguntas, ofrecer sugerencias y presentar prototipos de envases con "etiquetas de prueba" para su aprobación.



Desarrolle promociones de marketing

Uno podría pensar que los productos personalizados como recuerdos personalizados para casamientos se venden solos. Sin embargo, toda venta de productos de marca propia se beneficia de marketing promocional, como páginas web, campañas de correo electrónico y de relaciones públicas, incluyendo en redes sociales. Debe estar listo para publicitar los enormes beneficios que ofrecen los productos de marca propia a los distribuidores y minoristas que venden con su nombre los artículos que usted produce: el aumento de la lealtad de los clientes con productos diferenciados y el aumento del volumen de unidades vendidas.

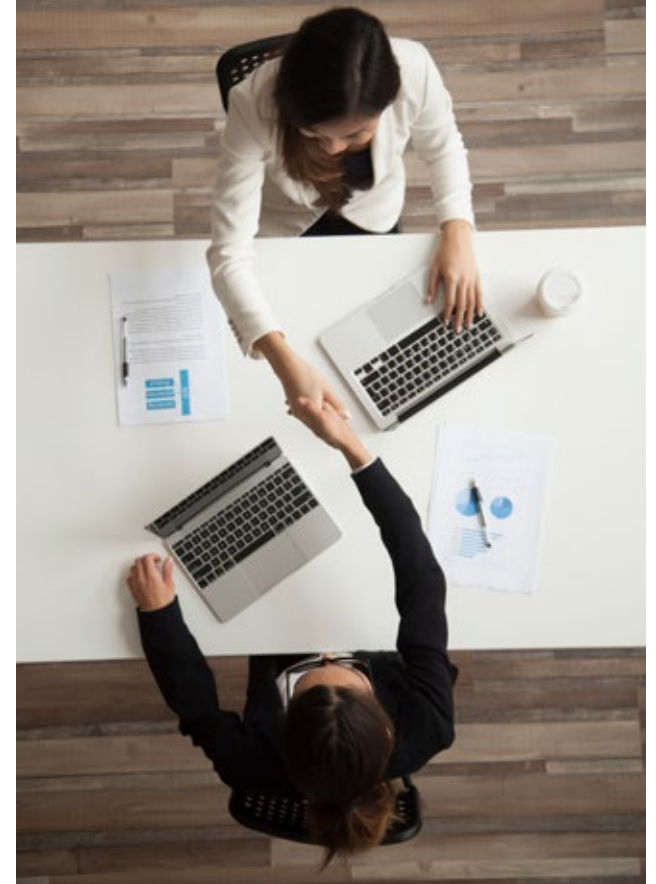
Trabaje con un consultor

Trabajar con un consultor de programas de marca propia puede ser útil, pero no es imprescindible. Los consultores suelen tener una red de socios del sector y son particularmente buenos ofreciendo servicios de distribución de marcas de tiendas. Si tiene pensado vender productos de marca propia a través de tiendas minoristas, podría valer la pena contactar a un consultor de marca propia. Algunas empresas de consultoría también ofrecen asistencia para ventas y cuentan con representantes con experiencia en venta de productos de marca propia.

Redacte un acuerdo de etiquetado de marca propia

Es recomendable que usted y su cliente firmen un acuerdo que detalle que:

- Su acuerdo comienza en una fecha específica y es válido hasta que una o ambas partes den oficialmente por finalizado el contrato por escrito.
- Su empresa tiene el derecho no exclusivo de usar los materiales con derechos de autor de su cliente, incluyendo su logotipo y marcas comerciales, con el objetivo de imprimir etiquetas
- El uso, por su parte, de material gráfico y otros materiales con derechos de autor está sujeto a la aprobación por parte de su cliente, la cual podrá ser cancelada en cualquier momento.
- Usted otorga a su cliente el derecho no exclusivo de usar su logotipo (en caso de envasado de marca compartida)
- Sus términos de compra, envío y facturación están determinados de común acuerdo
- Usted otorga a su cliente el derecho a cancelar un pedido personalizado dentro de un plazo especificado, tras el cual se incurrirá en cargos por cancelación



Determinar los precios



Los precios de los productos de marca propia deberían basarse en una estrategia de precios basados en el valor, más que en una estrategia de precios de "costo más ganancia".

Muchos nuevos programas de marca propia infravaloran sus productos de marca propia debido a que están acostumbrados a cotizar sus productos en base al costo de producción. Esto no funciona cuando el costo asociado con el envasado con etiquetas de marca propia impresas digitalmente es insignificante, como cuando las etiquetas personalizadas para productos se imprimen con una impresora de etiquetas a color.

En vez de cotizar en base a costos más mano de obra, evalúe cuál es el precio que sus clientes están dispuestos a pagar por sus productos especializados personalizados: deje que sus clientes determinen el precio que les cobrará. Tenga en cuenta que los gastos en diseño gráfico, tales como el desarrollo de un logotipo o la creación de materiales gráficos son pagos por servicios de una única vez que deberían facturarse directamente a su cliente y no formarán parte de los costos de envasado.



Recursos que necesitará

Impresora digital de etiquetas

Esta herramienta es la piedra angular de un programa de marca propia, ya que permite crear los envases de marca propia que les ofrecerá a sus clientes. Al contar con una impresora digital de etiquetas, disfrutará de la flexibilidad de imprimir etiquetas personalizadas en sus propias instalaciones, en la cantidad necesaria y en el momento en que las necesite, por un precio económico. Las empresas a menudo eligen impresoras digitales de etiquetas para poder cumplir con pedidos de etiquetas de marca propia de cantidades reducidas, ya que la tecnología permite olvidarse de las cantidades mínimas necesarias para comprar etiquetas. Antes de adquirir una impresora digital de etiquetas, es fundamental evaluar las opciones disponibles.





Diseñador gráfico

Si tiene pensado proveer a más que un puñado de clientes de marca propia, podría ser más económico contratar directamente a un diseñador gráfico ya sea a medio tiempo o tiempo completo. Esto se debe a que un artista profesional independiente le cobrará entre 50 y 100 USD por hora de trabajo de diseño, y las horas de trabajo de diseño se multiplicarán cuando sus clientes le soliciten cambios en el material gráfico y segundas y terceras pruebas de su etiqueta personalizada. Si opta por trabajar con un artista independiente, vale la pena plantearse hacerlo con un estudiante universitario que podría cobrar más barato, o negociar una tarifa menor a través de un servicio de personal independiente.

Desarrollo de sitio web/tienda en línea

Considerando que el 63% del público estadounidense está comenzando a comprar en línea, hoy es más importante que nunca para las empresas tener una fuerte presencia en línea. Contar con un sitio de comercio en línea es la mejor forma de dar a conocer los productos que ofrece a potenciales clientes y de conseguir que los visitantes de su sitio web se conviertan en compradores. Un sitio de comercio en línea (tienda web) ayuda a contestar preguntas sobre sus precios y ofrece un medio de pago seguro y conveniente.

* Mohsin, M. (23 de marzo de 2020). 10 Estadísticas sobre las compras en línea que necesita saber en 2020
<https://www.oberlo.com/blog/online-shopping-statistics>



Recursos

para el envasado de marca propia y desarrollo del programa:

Impresoras de etiquetas a color que imprimen etiquetas personalizadas de forma digital y a demanda: [AstroNova](#)

Servicios de diseño gráfico independiente: [upwork.com](#). También podrían ser útiles las bolsas de trabajo de universidades locales

Diseño web/desarrollo de tiendas en línea
[wix.com](#)

Servicios de consultoría de marca propia que ofrecen asistencia para ventas, publicidad y distribución: [Foley Retail Consulting](#)



¿Tiene alguna pregunta sobre cómo comenzar un programa de marca propia?

¡Comience a hacer crecer su empresa y sus ganancias hoy! Contáctenos para conocer las soluciones más adecuadas para usted y obtener más información sobre cómo puede implementar rápidamente su programa de marca propia.

Póngase en contacto con nosotros:

Tel.: +1 401-828-4000

Teléfono gratuito: 877-757-7978 (solo para EE. UU.)

info@astronavproductid.com



www.astronavproductid.com

www.getlabels.com

SEDE MUNDIAL

AstroNova, Inc.
600 East Greenwich Avenue
West Warwick, Rhode Island 02893 Estados Unidos
Tel.: +1 401-828-4000
Teléfono gratuito: 877-757-7978 (solo para EE. UU.)
info@astronovaproductid.com

OFICINA CENTRAL PARA EMEA

AstroNova GmbH
Waldstraße 70
D-63128 Dietzenbach, Alemania
Tel.: +49 (0) 6074 31025-00
infoDE@astronovaproductid.com

CANADÁ

Tel.: +1 450-619-9973
Tel.: 800-565-2216 (solo en Canadá)
infoCA@astronovaproductid.com

LATINOAMÉRICA

Tel.: +52-(55)-3934-5171
infoMX@astronovaproductid.com

FRANCIA

Tel.: +33 1 34 82 09 00
infoFR@astronovaproductid.com

REINO UNIDO E IRLANDA

Tel. +44 (0) 1628 668836
infoUK@astronovaproductid.com

DINAMARCA

Tel. +49 (0) 6074 31025 00
infoDE@astronovaproductid.com

CHINA

Tel.: +86 21 5868 1533
infoCN@astronovaproductid.com

MALASIA

+603 5031 9330
infoMY@astronovaproductid.com

