

"Ni Judas se atrevió"; muestra emprendimiento con mantecadas Bimbo

 [merca20.com/emprendimiento-con-mantecadas-bimbo](https://www.merca20.com/emprendimiento-con-mantecadas-bimbo)

Escrito por Erick Valdespino

May 2, 2022

"Ni Judas se atrevió a tanto"; muestra emprendimiento con mantecadas Bimbo

Es posible integrar a nuestra marca dentro de un mercado competido, si contamos con el debido diferenciador que logre llamar la atención de los consumidores.

- **Bimbo es la empresa de la industria de alimentos con mejor posicionamiento en México.**
- **Ofrecer al mercado un mismo producto pero con diferente presentación puede llamar efectivamente su atención.**
- **El diseño se muestra como un buen atractivo a la hora de resaltar nuestro producto por sobre el de la competencia.**

Una creadora de contenido ha mostrado a las redes **cómo hace con mantecadas Bimbo un nuevo producto**, mostrando una posibilidad de negocio a los internautas.

Las grandes empresas en la industria de los alimentos se muestran indispensables para saciar el hambre y antojo de millones de personas, donde los mexicanos han demostrado tener a sus respectivas marcas favoritas. De acuerdo con el estudio de Statista donde muestra a las **empresas de la industria de los alimentos con el mayor valor de ventas en México** durante 2020, **Grupo Bimbo** lideró con 331 mil millones de pesos mexicanos, en segundo se posicionó **Sigma Alimentos** con 135 mil 98 millones de pesos, en tercero **Gruma** con 91 mil millones de pesos y en cuarto **PepsiCo Alimentos**, con 84 mil millones de pesos mexicanos, entre otro tipo de marcas como **Grupo Lala, Industrias Bachoco, Nestlé, etc.**

Bimbo ha logrado un indiscutible posicionamiento en México y el mundo, donde sus productos hechos a base de pan, tanto en presentaciones dulces y saladas, han logrado posicionarse de manera efectiva y distintiva del mercado, en buena parte gracias a sus estrategias de marketing, logística, sencillo alcance y precio de alimentos; asimismo, sus productos han demostrado una oportunidad para que algunos pequeños negocios se dediquen a la venta de sus alimentos de manera minorista.

"Tunea" mantecadas Bimbo y da idea de emprendimiento

Emprender puede llegar a ser una atractiva idea para generar un pequeño, pero considerable ingreso extra, hecho donde algunos usuarios han encontrado un área de oportunidad a explorar gracias a que una creadora de contenido mostró a las redes cómo prepara sus **cupcakes utilizando mantecadas Bimbo**, donde esta coloca el pan dentro de un envoltorio de colores y posteriormente los decora con un poco de crema chantilly rosa y chispas de colores.

Dicha **decoración a las mantecadas Bimbo**, ha dado una idea a los internautas para realizar un pequeño emprendimiento, mientras que otros aplauden el ingenio de la creadora para realizar estas atractivas propuestas mediante los comentarios “ni Judas se atrevió a tanto”, “yo fui a comprarlos a Chedraui y los decoré, mi papá vio y les decía a los invitados: los hizo mi hija, debería poner su negocio de ventas”, “¿y sí le ganas?”, “otra opción para el emprendimiento”.

Ofrecer un mismo producto, pero con valor agregado

Si bien la creadora de contenido en ningún momento menciona que se dedica a vender estos productos, abrió el panorama a algunos internautas sobre un poco de lo que es emprender, donde ofrecer el mismo producto que venden las compañías o la competencia puede llegar a ser algo riesgoso, pero nuestro **valor agregado cuenta con una amplia oportunidad de posicionarse ante la mirada del mercado y atraer clientes potenciales**.

Existen varias **formas de elevar nuestro valor agregado y mejorar la experiencia de compra de nuestros clientes**, como bien lo puede ser mediante la calidad de nuestros productos, el valor de nuestra marca, el servicio posventa, garantías y demás; no obstante, el diseño logra ser un llamativo atractivo visual que no debemos dejar pasar por alto para sobresalir en el mercado.

Ejemplo de negocios que encontraron en el **valor agregado** una buena oferta para sobresalir, lo encontramos con aquella tortillería que se unió al estreno de “The Batman” y vender sus tortillas con el logotipo del superhéroe (además de que las vendía su propio Batman), logrando llamar la atención de miles de usuarios hacia su tortillería que vende el mismo producto que miles de negocios, pero con su respectivo elemento diferenciador.

Es posible integrar a nuestra marca dentro de un mercado competido, si contamos con el debido diferenciador que logre llamar la atención de los consumidores.