

Manual de los Negocios en los Parques

La motivación es el proceso que inicia, guía y mantiene el comportamiento orientado a objetivos.

El proceso por el que se coloca la energía para maximizar la satisfacción de necesidades (Pritchard y Ashwood, 2008).

Negocios en los Parques

Los negocios en los parques son una estrategia innovadora en nuestra ciudad para la generación de ingresos, para ello necesitas una forma ordenada y transparente usando los propios recursos con los que cuenta el espacio, dará resultados favorables para el mantenimiento y preservación del mismo, asegurando así la visita de más usuarios, haciendo atractiva y placentera la estadía en el parque y favoreciendo a los comerciantes locales.

Beneficios:

1. Generar recurso para el mantenimiento y crecimiento de las instalaciones del parque
2. Oportunidades de empleo: Ofrecer una plataforma para pequeños comerciantes y emprendedores que buscan desarrollar sus ideas de negocio.
3. En su mayoría se promueve que los comerciantes sean habitantes del sector
4. Seguridad: Mantiene al parque y a sus alrededores en estado de vigilancia
5. Menor gasto familiar al ahorrarse el traslado a otro lugar más lejano para convivir en familia

3 formas de instalar negocio en el parque:

1. Dar lugar a los comerciantes locales
2. Lograr concesiones con cadenas comerciales
3. El comité instala y administra el negocio

2 formas de obtener los beneficios de la instalación de los negocios en el parque:

1. Desarrollar una economía colaborativa, al ejercer las labores de venta dentro del parque, como contraprestación se encargará del mantenimiento del mismo, con labores de limpieza, poda, jardinería o reparación de los

juegos entre otros, y de compartir la visión del comité de instalar nuevos elementos establecidos en el diseño participativo del espacio.

2. Sobre una renta mensual, donde los vendedores entregan el efectivo al comité, comprometiéndose a mantener en orden su espacio.

Tipos de negocios:

1. Bazares temporales
2. Renta para eventos como Cine, picnic, eventos sociales
3. Carretas estacionarias con comida, bebidas, souvenirs, productos locales, souvenirs, postres, bisutería, ropa, raspados, esquites, churros,
4. Food truck alrededor del parque; Comidas, bebidas, botanas, postres
5. Concesiones con empresas para el establecimiento de tiendas de souvenirs, cafetería, pizzería, bebidas, cenaduría, nevería, sushi, tienda comercial, etc...

Recomendaciones para la instalación de los negocios:

1. Realizar un plan de ordenamiento: Con un buen diseño y planificación del espacio se puede identificar si existe la superficie óptima a utilizar, es importante regular que no obstruyan las zonas infantiles, andadores, aparatos de ejercicios, las áreas verdes, las canchas, banquetas, pasos peatonales etc. En sí buscar el espacio adecuado del parque.
2. Para evitar una superpoblación de vendedores, se recomienda la implementación de un diagnóstico comunitario sobre qué comercios serían necesarios.
3. Solicitar al vendedor una serie de requisitos, con el objetivo de evitar que personas que hacen otro tipo de negocios, como lo es vender drogas, se instalen de manera ilegal camuflajeando el negocio.

Requisitos:

- Datos generales: Nombre, edad, teléfono
- Comprobante de domicilio
- Identificación oficial
- Si tienen redes sociales del negocio solicitarlas e indagar más sobre los servicios que ofrecen

¿Cómo convencer a un comité para que se lleve a cabo esta actividad?

1. Estudia el parque

Analiza las áreas que lo conforman, la población predominante, lo que observas cuando vas al parque, observa alrededor cuántos, y cuáles comercios hay, que tan cercanos están del parque, indaga si los negocios cubren las necesidades del

cliente, esto te servirá para identificar qué negocio puede ser necesario a promover.

2. Identifica las necesidades

El asesor debe detectar cuál es el motivo que tiene el comité para implementar el negocio y argumentar en función de dicha necesidad.

EJ. La Instalación de infraestructura, poca participación vecinal, viendo al negocio como un centro de reunión de nuevos vecinos y como una forma de difusión, ayudar a alguien en la colonia que se quedó sin trabajo, acudir al parque a degustar un café mientras los niños usan las instalaciones, comprar agua mientras se hace ejercicio, menor gasto familiar al ahorrarse el traslado a otro lugar más lejano para convivir en familia...

3. Conecta una necesidad con una emoción

Una vez diagnosticada la necesidad, intenta conectar con una emoción colectiva, esto es una emoción que prevalezca en el grupo. Emoción: Alegría conectada con la necesidad de salir a convivir con amistades o familia en un espacio adecuado para diferentes edades que tenga diferentes amenidades para su uso y disfrute.

4. Utiliza testimonios

Identifica parques que tengan un negocio en tu cartera o de otros asesores e insiste reiterativamente en los beneficios que este brinda a la comunidad. Muéstralo como un caso de éxito.

Investiga buenas prácticas a nivel nacional e internacional para ampliar la visión. Aquí un ejemplo

Buenas prácticas a nivel internacional: USA-NEW YORK

<https://www.univision.com/local/nueva-york-wxtv/vendedores-comida-parques-nyc>

Por primera vez, NYC Parks emitió oportunidades para que vendedores ambulantes **ofrezcan sus alimentos y mercancías** en los parques de la ciudad y, para ello, está invitando a que las personas le envíen propuestas de conceptos ingeniosos y diferentes.

La incorporación de vendedores especializados en las ubicaciones de los parques en toda la ciudad ha ayudado a enriquecer sus espacios verdes, y actualmente hay más de 20 vendedores especializados en selectos parques de la ciudad de Nueva York en los cinco condados.

Los vendedores ambulantes deben **someter un diseño de una Unidad Móvil atractivo, también un producto diferente**, pues estos factores consideran en la evaluación de estas propuestas, con el objetivo de lograr una mejora significativa en la calidad y el ambiente del parque.