



Siete tips para reactivar tu negocio

Escrito por Elizabeth López... el 15 Jul 2021



Las mipymes perdieron 92% de sus ingresos. Foto: Especial

La pandemia del Covid-19 obligó a las empresas, sobre todo pequeñas y medianas (pymes) a cambiar sus modelos de negocios, adaptarse a un modelo **más digital o incluso renovarse por completo**.

Desafortunadamente, muchos no pudieron llegar a la fase de reactivación que comenzó hace unos meses y otros han tenido grandes pérdidas como las mipymes, que **perdieron 92% de sus ingresos**, indica la Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por Covid-19, del Inegi.

Para las que aun se mantienen de pie el reto tampoco es sencillo, porque aunque se tiene una mayor reapertura de los sectores, las ventas no han sido las mismas, la gente **no compra tan fácil como antes** y el proceso de recuperar lo perdido demorará tiempo, sobre todo si los contagios se incrementan y obligan a parar operaciones nuevamente.

Ante la necesidad de recuperarse en el menor tiempo posible, Provident, empresa especializada en préstamos personales a domicilio, enlista algunos consejos para crear una estrategia de reactivación.

Revisa tus gastos de operación

Analiza los gastos variables de tu negocio con el fin de encontrar aquellos que puedas reducir o eliminar, tomando en cuenta las nuevas condiciones de operación de tu negocio, por ejemplo, el **número de clientes** que tienes actualmente, demanda de tu producto o servicio, insumos que requieres para satisfacer la demanda actual, entre otros.

Negocia con tus proveedores

La capacidad para conseguir recursos es crucial en estos momentos y una manera de hacerlo es negociar con tus proveedores mejores condiciones de pago o plazos, para que sean lo más largos posibles.

De esta forma podrías tener recursos disponibles para invertirlos en aquello que puede generar mayor flujo de efectivo en tu negocio.

Aprovecha la tecnología

El mundo digital abre mayores posibilidades de hacer negocio sin tener que realizar una gran inversión.

Aprovecha la tecnología para mantener la comunicación con tus socios, proveedores y clientes, así como para satisfacer sus nuevas necesidades de productos o servicios. Por ejemplo, si tienes un restaurante, puedes utilizar las aplicaciones de entrega a domicilio que te permiten llegar a zonas donde antes no podías llegar.

Mejora la experiencia de tus clientes

La reapertura de los negocios implica respetar las medidas de sana distancia para garantizar la seguridad de los empleados, proveedores y clientes, y crear nuevas experiencias de consumo para los clientes. El acondicionamiento de los establecimientos para reducir las superficies de contacto y separar espacios te ayudará a reactivar las visitas de tus clientes.

Usa el financiamiento como un aliado

Recurrir a una fuente de financiamiento, como un préstamo, puede ayudar a reactivar el flujo de efectivo de tu negocio y brindarte la liquidez necesaria. Infórmate de las alternativas de préstamos disponibles en el mercado y compara las condiciones de los mismos tomando en cuenta todos los costos que implican, así podrás elegir la opción que mejor se adapte a las necesidades de tu negocio y a tu capacidad de pago.

Ofrece promociones

En la medida posible, crea promociones como descuentos, facilidades de pago, regalos, entre otros, que atraigan a las personas e inviten a las nuevas.

Recuerda que es un momento crítico para todos, por lo que si las personas sienten que te preocupas por ellos y no solamente en el aspecto económico, serán más fieles a tu marca.

Innova tu modelo

Si bien, tu modelo de negocios puede enfocarse en un sector, procura incorporar otros productos. Por ejemplo, si tienes un negocio de ropa, incorporar otros artículos como cubrebocas de moda, accesorios para el gel antibacterial e incluso alimentos o bebidas.

Busca lo que mejor se adapte a la economía del negocio y lo que mas demande la gente cerró de tu negocio. Asimismo, promueve la venta en redes sociales.

CRÉDITO:

Elizabeth López Argueta / El Empresario