

Cómo invertir las ganancias de la campaña navideña para aprovecharlas al máximo

Sin lugar a duda la campaña navideña es una oportunidad única para incrementar las ventas y, por consecuencia, los ingresos de nuestros negocios. Sin embargo, esto conlleva la necesidad de planificar en qué gastar el dinero extra obtenido para aprovecharlo al máximo.

Es por eso que en esta oportunidad el Consultorio Financiero de Mibanco le brinda consejos para que utilice de la mejor manera sus ganancias de la campaña navideña para que su negocio siga creciendo.

Mercadería en campaña navideña

Una buena opción para aprovechar el dinero extra es aumentando la mercadería. Si la tienda está mejor surtida atraerá a más clientes, pero debe ser consciente de que también implica un mejor manejo de tu inventario y del depósito. Al pedir productos del extranjero considera que generalmente demoran en llegar, por lo que se recomienda hacer las compras con 3 meses de anticipación.

El local

Tener un dinero adicional gracias a la campaña navideña también le puede servir para invertir en el local. Puede

mejorar la decoración, hacer una ampliación, arreglar las instalaciones o incluso abrir una nueva sede o puesto. Renovar la imagen de su marca también es buena opción y podría atraer a nuevos clientes.

El ahorro

Guardar parte de sus ganancias es muy importante, ya que le permitirá estar preparado ante cualquier eventualidad (un accidente, un pago obligatorio, un gasto por salud) y le permite ganar un poco de dinero extra sin esfuerzo alguno. También podría servirle para asegurar tu empresa: algunos seguros cubren imprevistos por un pago mensual.

Pago de deudas

Si al momento de instalar o ampliar su negocio pidió un crédito, aproveche el dinero demás que ha ganado en la campaña navideña para pagar la deuda o parte de ella. Es la mejor manera de liberarse de obligaciones a futuro. Cancele sobre el capital de la deuda, así evitarás seguir pagando intereses.

Expansión de su negocio

Identifique nuevas oportunidades en las que su empresa se pueda desarrollar, es decir, explore nuevos mercados o productos que puedan dar resultados. Para esto debe analizar bien lo que quiere su público. ¡Atrévase expandir su negocio y llegará a más personas!