

# **Conoce las claves para potenciar tu negocio este verano**

Llegó diciembre, y con este, se acerca cada vez más la temporada de sol y verano. Con más de 19 millones de peruanos ya vacunados contra la Covid-19, las medidas de prevención permiten que más personas salgan de sus hogares y se reactiven los establecimientos y actividades cotidianas de esta época del año, como la playa y los espacios al aire libre.

Esto presenta un abanico de oportunidades para que los emprendedores peruanos potencien sus negocios, aprovechando los meses soleados. En ese sentido, Christian Aste, profesor de la Maestría de Marketing de ESAN Graduate School of Business, presenta 4 claves para sacarle provecho al verano:

## **Apunta a las playas y espacios al aire libre**

Durante la temporada de verano, toda la costa peruana se vuelca a las playas para disfrutar del mar y el sol. Esto hace que sean espacios apropiados para iniciar negocios, tales como restaurantes, resto-bares o heladerías.

En caso no quieras emprender en un establecimiento o el emprendedor se encuentre en una zona sin litoral, puedes aprovechar los meses de calor para vender productos, como

bebidas ligeras e insumos para parrilla. También puedes aprovechar más los espacios al aire libre como parques y áreas verdes de la ciudad.

## **Llega a donde está tu cliente**

La mayoría de los consumidores salen de Lima durante los meses de sol, en especial con la posibilidad de trabajar de manera remota. Esto no debe ser un impedimento para vender tus productos u ofrecer tus servicios, sino una oportunidad para generar una buena relación con tu cliente.

En ese sentido, la flexibilidad en la logística será clave para satisfacer a tu público. Así, si se encuentran fuera de Lima durante el fin de semana, puedes ofrecerles la posibilidad de entregarles sus compras antes de partir. O, incluso, llegar hacia su destino.

Aprovecha herramientas digitales como Facebook Marketplace y WhatsApp Business para contactarte con ellos y poder atenderlos en todo momento.

## **Sé creativo en tu oferta de bienes**

Si al pensar en productos para la playa te vienen a la mente únicamente toallas, juguetes para la arena y ropas de baño, estás equivocado. Durante la pandemia, los emprendedores

empezaron a experimentar con productos como repostería, comida lista para calentar en casa, cervezas artesanales, implementos de refrigeración fácil y práctica, entre otros.

Si no sabes qué ofrecerle a tus clientes este verano, ¿por qué no probar con ideas innovadoras de alimentos o bebidas, además de implementos de aseo, cocida o vestimenta? No pierdas la oportunidad de brindar servicios propios de esta temporada, quizá pensando en niños o en las mascotas.

## **Utiliza las promociones de manera inteligente**

Al dejar sus hogares para pasar semanas, o incluso meses, en la playa, muchas personas optan por comprar los productos que consumirán durante sus vacaciones de verano en grandes cantidades. Esto resulta una oportunidad para que los emprendedores puedan ofrecer promociones por volumen.

Para ello, se sugiere no reducir precio, sino de que esta promoción sea percibido como un regalo junto con su compra. Es decir, en vez de venderle una docena de bebidas a un precio menor del original, es más eficiente venderle trece bebidas, al precio de doce (aún cuando el costo sea el mismo para ti). Así, tu oferta será más atractiva y de mayor calidad.