

# **Cuatro estrategias para impulsar la rentabilidad de emprendimientos**

Si bien en 2023 se sigue anticipando un ciclo de recesión global, existen distintas formas para dinamizar la rentabilidad de un producto o servicio. Muchas pequeñas y medianas empresas, así como emprendimientos se verán afectadas por la **inflación**, la cual impacta costo de insumos, afecta las importaciones y la distribución de recursos, así lo dio a conocer CIRCUM.

“El real desafío para este año es la capacidad de replantación de estrategias y buscar formas alternativas de hacer crecer de forma relevante al negocio o emprendimiento. Estamos en medio de una revolución tecnológica que puede ser más una aliada para impulsar negocios si es que no nos vemos atrasados por ellas”, señaló el director de CIRCUM, Cristian Arens.

Estas son las estrategias que CIRCUM recomienda a los emprendedores para afrontar este año y poder maximizar la rentabilidad:

**Lea también: Emprendedor: Cuatro características que diferencian a un negocio con potencial de crecimiento**

## **Adaptabilidad en el planeamiento estratégico**

La adaptabilidad es una herramienta clave para poder darle la

vuelta a situaciones que en un inicio pueden parecer contraproducentes para la evolución de un proyecto económico. Es importante ser flexibles con los objetivos de negocio que inicialmente se han definido. Las circunstancias deberían hacernos revalorar y priorizar nuevamente las acciones para mantener una evolución constante en el emprendimiento.

### **Gestión de recursos económicos y apertura de fondos de emergencia**

Un factor también que es necesario para enfrentarse a las malas coyunturas es la previsión de las finanzas del negocio y la gestión de los recursos. Por un mal manejo de los fondos es que generalmente cierran las pymes. Se recomienda el uso de herramientas de automatización que generen reportes sobre el performance del negocio, pues una inversión en este campo nos ayudará a tomar mejores decisiones en el futuro y aprender a interpretar los números que se generan de por medio.

### **Fuentes de ingreso alternativas y diversificación de actividades**

Al mismo tiempo, nunca se deben descartar otros posibles mercados y fuentes de ingresos alternativas o adicionales para una misma marca. Hay que explorar oportunidades que incrementen las ganancias, estas pueden ser mediante la creación de contenido o la creación de un nuevo servicio.

### **Optimizar la experiencia del cliente**

La satisfacción del cliente es el mejor lugar para concentrar las inversiones de tu negocio. El servicio al cliente y la experiencia que se brinde deben ser siempre prioridad. Es importante medir y realizar encuestas de satisfacción para

comprender las necesidades y expectativas de los clientes, lo cual es valioso para el crecimiento del negocio. La lealtad de un cliente es directamente proporcional al crecimiento de las ventas.

**Lea también: Emprendedor: Seis tendencias en redes sociales que harán crecer su negocio**