

# Día de la Madre: Cuatro pasos para potenciar tu emprendimiento

El Día de la Madre es una de las fechas más significativas en el mundo por el gran valor emotivo que se transmite en todas partes. Este día, además, genera grandes expectativas en el sector de negocios y en los emprendimientos, el cual todos los años busca incrementar las ventas, mejorar el servicio y posicionarse en el mercado frente a la festividad.

En ese sentido, se entiende que el **Día de la Madre** cuenta con una de las **campañas comerciales** más poderosas del año y uno de los días clave en el marketing de productos orientados al público familiar.

“La gran acogida de la campaña por el **Día de la Madre** permite fortalecer el incremento anual de la economía e impulsar el crecimiento y desarrollo de diversos sectores. Este día es óptimo para poner en marcha estrategias comerciales que se vinculen con lo emocional y para conseguir la atención del público que se quiere llegar en esta campaña” comenta Victor Manuel Aurazo, Product Manager de **Perú Factura**, quien presenta cuatro pasos para potenciar tu emprendimiento aprovechando este día festivo:

## 1. Utiliza las redes sociales

Estos espacios digitales impulsarán la promoción, publicidad y marketing de tu negocio. Mediante el contacto one-to-one, que

te permitirá demostrar a los clientes que su valor y sus necesidades son únicos.

Asimismo, estas redes o fan pages brindarán una oferta de valor altamente personalizada y un contacto continuo con los usuarios, que a su vez servirá para refinar la oferta y servicio. Es recomendable preparar y compartir piezas de comunicación atractivas para tus clientes, tanto en el contenido como visualmente.

## **2. Personaliza tus productos**

Ofrecer calidad y estilo en la mercadería del negocio es uno de los puntos más resaltantes al momento de brindar un servicio.

De acuerdo a la demanda del mercado, ofrece productos únicos y especiales, que atraigan por su buen gusto y utilidad. Más allá de centrarse en artículos para el hogar, ofrece detalles que puedan ser de uso personal y de tendencia. La personalización del servicio mejorará la experiencia de tu cliente.

## **3. Organízate con tiempos y cantidades**

Es importante que el emprendedor pueda ser consciente del stock que necesitará para su campaña, sin sobrepasarse, pues esto se traduciría en una pérdida de dinero y productividad.

Asimismo, se recomienda que se pueda planificar la campaña con tiempo anticipado, de modo que pueda analizar la estacionalidad de los productos, como también organizar el negocio de manera más eficiente, desde la elección de lo que se venderá hasta la planificación de la logística.

## 4. Digitaliza tu negocio

La **transformación digital** es una de las tendencias más requeridas en estos tiempos. Contar con un sistema de digitalización no solo permitirá que tu negocio sea formal y regular, sino que también te permitirá tener un control de inventarios y ventas, te brindará frecuentes reportes del servicio y organizará una completa base de datos, que directamente fidelizan el contacto con tus clientes.

Para ello, Digiflow, empresa de la CCL ha consolidado procesos innovadores para la fácil y segura adaptación de herramientas como **Perú Factura** en cuanto a emisión de facturas electrónicas para emprendimientos a un precio gratuito por 3 meses.

Es un hecho que la festividad por el **Día de la Madre** es una gran oportunidad para el sector emprendedor, pues ofrece una gran posibilidad para poner en práctica tus **iniciativas de marketing**, aumentar tus ventas y maximizar tus ganancias. Por ello, es importante replantear las estructuras del negocio para optimizar el éxito y posicionamiento de cada marca.