

Día del Padre: Cuatro pasos para potenciar tu negocio e incrementar las ventas

Este 19 de junio se conmemora el Día del Padre, una celebración significativa para el ámbito familiar y también para el sector de negocios, el cual encuentra en la fecha una posibilidad para aumentar las ventas y atraer clientes. Además de congregarse mayor consumo y fluidez en el comercio, la campaña le permite a los negocios implementar estrategias de venta, promover nuevas ofertas y reforzar los canales de atención al cliente.

“Las festividades como el Día del Padre son cruciales para posicionar y rentabilizar los emprendimientos. Ante un mercado altamente competitivo, muchos negocios deberían optar por atraer a sus clientes a base de ofertas especializadas, un servicio de calidad y estructuras innovadoras con recursos digitales. Así, encontrar el mejor regalo para papá debería convertirse en una experiencia satisfactoria y cómoda para los clientes” comentó Renzo León-Velarde, gerente general de Digiflow, empresa de transformación digital de la CCL.

Renzo León-Velarde presenta cuatro pasos para potenciar los emprendimientos 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 un plan digital de redes y 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. La personalización del servicio mejorará la experiencia de tu cliente. Para este año, muchos negocios aprovecharán los eventos futbolísticos para expandir su oferta y servicio.

3. Organízate con tiempos y cantidad

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

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, PerúFactura, un producto de Digiflow y empresa de la CCL, ha consolidado procesos innovadores para la fácil y segura adaptación de herramientas en cuanto a emisión de facturas electrónicas para emprendimientos a un precio gratuito por 3 meses.

Ello reforzará beneficios en los negocios como la optimización de tiempo, dinero y recursos, así como multifuncionalidad en las gestiones comerciales y la seguridad tributaria.

En ese sentido, El Día del Padre representa una fecha de éxito en el calendario comercial. Miles de empresas esperan esta fecha para dinamizar sus ventas y convertirse en aliados estratégicos de los usuarios, quienes desde ya están en búsqueda del mejor regalo. Es indispensable que en el plan de negocios se registren estructuras digitales y tecnológicas para potenciar los miles de emprendimientos en el país.