

Fiestas Patrias: Cuatro consejos para potenciar y rentabilizar tu negocio

Las Fiestas Patrias es considerada una de las fechas más importantes a nivel nacional, por el gran fervor patriótico que comprende su celebración. Este periodo es también contemplado significativamente dentro del calendario de negocios, puesto que representa uno de los hitos y campañas comerciales más populares del año.

Durante julio, gracias a los feriados, el pago de las gratificaciones y la gran demanda comercial se tiene como resultado un panorama próspero en el sector de negocios, en el que se incrementa exponencialmente el consumo y la búsqueda de diversos servicios.

“Dado que este año se celebra el bicentenario del Perú, las **Fiestas Patrias** no pueden dejar de ser una de las fechas más especiales a nivel nacional durante este 2022”, señaló Víctor Manuel Aurazo, Product Manager de Perú Factura, un producto de transformación digital de Digiflow.

«El sector de negocios mejora su panorama, puesto que julio representa un aumento de poder adquisitivo en miles de peruanos, quienes planean disfrutar de los feriados, generando mayor consumo en el mercado”, afirmó Aurazo quien reconoce 4 pasos para potenciar y rentabilizar los negocios en Fiestas Patrias.

1. Contextualizar la oferta en Fiestas Patrias

Es importante establecer una estrategia que vaya acorde a los intereses y necesidades de los clientes. Para este mes de julio, es indispensable que los negocios adapten sus enfoques y servicios con relación a la festividad, reavivando el optimismo y evocando el sentimiento patrio. Proponer ofertas y promociones con un valor diferencial permitirá que los negocios aporten en la fluidez comercial que se evidencia, con mayor fuerza, durante julio.

2. Activar las redes sociales

Representa una de las estrategias que permiten de manera sencilla conectar con los clientes y ofrecer libremente los servicios mediante estas vías. Las **redes sociales** invitan a que las marcas se hagan reconocidas y preferidas siempre y cuando se cuente con una interfaz lúdica e interactiva, que le facilite al usuario explorar y tener la información necesaria sobre el producto o servicio que está interesado en comprar.

3. Trato y servicio de calidad

Si bien, julio se posiciona como uno de los meses más importantes en el calendario de comercialización, no se debe olvidar atender a los clientes con dedicación y disposición para brindarle lo mejor. Un trato diferenciado, en el que se refuerce la amabilidad, confianza y la calidad, logrará que más allá de disfrutar del producto o servicio brindado, los usuarios puedan considerar la experiencia de compra y de la atención personalizada del negocio.

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, Perú Factura, un producto de Digiflow y empresa auspiciada por la CCL, ha consolidado procesos innovadores para la fácil y segura adaptación de herramientas en cuanto a emisión de facturas electrónicas para emprendimientos, brindando en estas fiestas una promoción de 3 meses gratis para el uso de su plataforma de facturación electrónica.

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.

Finalmente, miles de negocios esperan esta fecha para dinamizar sus ventas y convertirse en aliados estratégicos de miles de usuarios. Es importante que estos se encuentren preparados y potenciados para enfrentar la festividad. Por ello, es indispensable que en el plan de negocios se registren estructuras digitales y tecnológicas para potenciar a todos los emprendimientos del país.

