San Valentín: Tres tips para que pymes tengan éxito en esta fecha

Para la mayoría de las empresas peruanas el Día de San Valentín es la primera oportunidad para aumentar sus ventas estacionales en el año, en particular para los negocios minoristas. Al respecto, Alegra.com brinda tres consejos para que estas fechas no pasen desapercibidas para las pymes.

San Valentín es una fecha comercial que representa una gran ocasión para que las micro, pequeñas y medianas empresas aumenten su exposición, hagan crecer sus audiencias y potencien sus ventas.

A pesar de la inestable situación política en el país, este año se espera un aumento de las ventas por esta fecha con respecto al 2022, pues en el Perú, el Día de San Valentín es la tercera festividad en la que los peruanos gastan más después de las fiestas de fin de año y de fiestas patrias, con un promedio de gasto de S/ 327.

Para que los emprendedores aprovechen estas fechas, **Alegra.com**, plataforma de facturación electrónica y contabilidad para **pymes** recomienda:

Automatizar procesos

Un evento como **San Valentín** implica más movimiento para los emprendedores que el resto de los días, por ello es recomendable contar con sistemas que automaticen el estado del negocio.

Al respecto Adolfo Coll Cárdenas, líder estratégico de **Alegra.com** en Perú menciona que “el foco del emprendedor debe estar puesto en generar ventas y para que esto sea factible muchos procesos tienen que automatizarse, entre ellos la generación de reportes inteligentes, actualización de stock y generación de facturas electrónicas”.

Planificar

Siempre es bueno planificar anticipadamente pues las campañas de última hora son difíciles de detectar para los clientes ¿Qué productos o servicios podría promocionar o qué mensaje podría transmitir? Empezar con tiempo te ayudará aprovechar al máximo este breve período.

Prepararse para un boom de ventas digitales

Actualmente el comercio electrónico (ecommerce) mantiene una tendencia ascendente y durante estas fechas el tráfico online aumenta por lo que los e-commerce deben estar preparados, al respecto Leandro Calcagno, líder de Alegra Tienda comenta que “después de la pandemia muchas grandes empresas pudieron acelerar la transformación digital, sin embargo, para las

pymes fue un proceso más paulatino debido a los altos costos que esto significaba.

Hoy en día existen soluciones accesibles para los emprendedores, con las cuales pueden satisfacer las demandas de sus clientes, incrementar su visibilidad y potenciar sus negocios con un nuevo canal de ventas”.