

# Scotiabank: Cinco tips para potenciar tu negocio de manera exitosa

Según el Ministerio de Economía y Finanzas, en su Informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas del Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2022-2025, el PBI de Perú continuará creciendo 3,6% durante este año, lo cual se asocia a la mayor apertura de las actividades económicas más afectadas por el COVID-19.

El segmento micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme), que representa el 99,5% del total de empresas formales en la economía peruana, es sin duda un motor de esta reactivación.

De acuerdo con cifras de la CAF, más del 60% de Mypes se vieron afectadas por las restricciones de la pandemia. La reapertura de los negocios post pandemia presenta nuevos retos, y es imprescindible para ti emprendedor tomar medidas sobre tu negocio que te permitirán incrementar tus ventas, ganancias y mantenerte sostenible en el tiempo. Por ello, Scotiabank comparte cinco consejos a tomar en cuenta para llevar tu negocio al siguiente nivel:

## 1. Conoce a tu cliente

La pandemia ha revolucionado los gustos y los canales a los que solían acudir las personas, por eso siempre es bueno estar actualizado sobre las tendencias del mercado. Recuerda que es imprescindible estar en contacto permanente con tus clientes

para recibir retroalimentación y puedas anticiparte a sus necesidades.

## **2. Reestructura tus finanzas**

La reestructuración de tus finanzas te ayudará a controlar excedentes que podrán generar mejoras en la rentabilización de tu empresa. Una adecuada previsión de los ingresos en función de los gastos proporciona estabilidad y te permitirá tomar mejores decisiones financieras sobre tu negocio.

## **3. Consulta opciones de pago de tus obligaciones**

Consulta con tu sectorista para que te indique las opciones de financiamiento a las que puedes acceder para estabilizar tu negocio. Entre ellas tienes préstamos bancarios o el factoring que soluciona los tiempos de espera del pago de facturas a empresas que has provisto un servicio.

## **4. Aprovecha las plataformas digitales**

Procura tener activa tus cuentas en aquellas redes sociales y plataformas digitales que emplea tu público objetivo. Es imprescindible que todas estén alineadas, es decir, que cuenten con un mismo logo, horarios de atención bien señalados, respuestas autogeneradas y una pauta publicitaria que contenga siempre los mismos mensajes.

## 5. Usa plataformas digitales de pago

Las opciones de pago que ofrezcas a tus clientes deben ir acorde con sus necesidades. Para pagos menores, herramientas como **Plin** permitirán hacer la transacción en cuestión de segundos y con toda la seguridad del caso. Para montos mayores, procura tener los seguros correspondientes y pasarelas de pago que te permitan hacer un seguimiento correcto de los ingresos.

Resulta importante destacar alternativas que permitan generar una continuidad en tu producción. Recuerda que el incremento de tu capital económico te permite obtener mayores beneficios en la rentabilidad de tu negocio y te abre las puertas a préstamos bancarios que repotenciarán tu emprendimiento.

.