

Emprendedores: Cinco claves para incrementar ventas en la campaña de Fin de Año

El fin de año es una temporada clave para los negocios, pues las festividades de Navidad y Año Nuevo vienen acompañadas de una ola de oportunidades comerciales. Estas fechas son una gran ocasión para impulsar las ventas y poner todo nuestro esfuerzo para alcanzar o sobrepasar aquellas metas que se trazaron al iniciar el 2021.

Buscando contribuir al desarrollo de los emprendedores, el programa Contigo Emprendedor BCP –iniciativa de responsabilidad social del BCP que este año capacitó a más de 36 mil empresarios de la microempresa– comparte cinco claves para desarrollar de manera exitosa tu estrategia de ventas por fin de año.

1. Plantea objetivos y metas claras

Para que tu estrategia de ventas sea óptima es importante que previamente establezcas tus metas, las cuales serán el eje central de tu negocio. Para plantearlas puedes responder las siguientes preguntas: ¿cuánto dinero buscas generar?, ¿cuántas ventas necesitarás para lograrlo?, ¿qué productos te ayudarán a cumplir tu objetivo? y ¿a cuánto equivale el ticket promedio que debes generar por compra?

2. Identifica y conoce a tu cliente

Conocer a tu cliente te permitirá brindar una experiencia más personalizada y con ello tu estrategia será más efectiva. Identifica a tu público objetivo, analízalo y conoce su perfil, sus hábitos de consumo en estas temporadas de fiestas y sus preocupaciones. Esta información será fundamental para que sepas cómo llegar a ese cliente que buscas.

3. Diferénciate a través de la experiencia

La diferenciación en el proceso de compra es clave para el éxito de tus ventas, sobre todo en una campaña estacional. Destaca entre la competencia brindando experiencias únicas a tus clientes, mejorando la experiencia de búsqueda y compra. Adapta tu comunicación y servicio al perfil y estilo de tu cliente y haz de su compra un momento memorable que no pueda obtener en otro comercio.

4. Emplea tecnología de chatbots

Durante la temporada de fiestas los clientes buscan tener una atención rápida y efectiva que requiere tener una comunicación 24/7 con ellos. Para lograrlo, puedes apoyarte en la tecnología. Puede servir, por ejemplo, configurar la asistencia de un chatbot o robot de autoatención que contestará las dudas e inquietudes de tus potenciales clientes sin necesidad de estar todo el día conectado a tus medios de venta.

5. Diversifica tus medios de pago

Ofrece múltiples medios de pago, según la preferencia de tus clientes, para agilizar y cerrar de manera exitosa todas tus ventas. Además de aceptar efectivo, acepta pagos con tarjetas de crédito y débito, billeteras digitales como Yape, links de pago, entre otros.