

Verano: Cuatro consejos para adaptar exitosamente tu negocio a la temporada de sol

Con el inicio del verano, el sector de negocios evidencia un ligero cambio en su productividad y en sus ventas, ya que durante las fiestas de fin de año, muchas personas invierten la mayoría de su dinero en regalos y viajes. Por lo cual, el consumo comercial puede reducirse significativamente durante esta temporada. Para mitigar este efecto, es necesario adaptar nuevas estrategias de trabajo que permitan mantener la rentabilidad de los negocios.

“A pesar de los gastos, el verano es una buena oportunidad para que las personas continúen consumiendo. El cambio de clima y las vacaciones de los niños incentiva el comercio y la fluidez económica. Es importante que los empresarios se encuentren preparados para aprovechar al máximo las oportunidades del mercado durante esta temporada”, comenta Renzo León-Velarde, gerente general de Digiflow, empresa líder en transformación digital, avalada por la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Asimismo, el especialista reconoce 4 consejos para adaptar exitosamente los negocios a la temporada de sol:

1. Haz ofertas de verano

Un pequeño descuento con un código promocional o la venta de varios productos en “pack” hará que tu stock no deje de

moverse. Utiliza esta estrategia para que tus compradores habituales te vean activo durante la temporada y para que los nuevos, puedan probar tus productos.

Recuerda que durante estos meses (enero-marzo), buena parte de las empresas, sobre todo las que están en la industria de la moda y la tecnología, presentan descuentos de inicio de temporada; aprovecha esta oportunidad para unirte a ellos.

2. Implementar el “horario de verano” en tus trabajadores

Diversos estudios concuerdan en que reducir la jornada laboral unas pocas horas a la semana aumenta la productividad de la empresa y mejora la atención que se le brinda al cliente. Además, ayuda a que disminuyas costos relacionados a la electricidad, como es el uso del aire acondicionado o el de las computadoras encendidas.

Por ello, el “horario de trabajo” es una alternativa interesante en la que los trabajadores, entre los meses de enero y marzo, puedan salir más temprano los viernes con la finalidad de aprovechar mejor el fin de semana largo y puedan disfrutar de la playa o de algún plan familiar.

3. Aprovecha los tiempos de poca actividad

La disminución de la demanda no tiene por qué significar un

periodo estático en las actividades, sino todo lo contrario. Las épocas de mayor “tranquilidad” pueden aprovecharse para realizar tareas de planificación con el objetivo de estar preparados para las fechas donde más se suele vender.

Se puede usar este tiempo para capacitar a los trabajadores, desarrollar estrategias de marketing y operaciones, ver la posibilidad de innovar en algunos productos o incluso, incursionar en nuevos rubros o mercados.

Asimismo, se pueden implementar recursos digitales para la optimización de procesos tanto tecnológicos y contables, como de seguridad, a través de la transformación digital.

4. Digitaliza tu negocio

Durante la pandemia, casi todos los negocios desarrollaron e implementaron sus plataformas de ventas online, en tanto los consumidores empezaron a tener más confianza en comprar por internet. El comercio electrónico y la transformación digital han contribuido al crecimiento de los nichos de potenciales clientes en el Perú y el mundo.

Para no bajar las ventas, necesitas ir más allá de las restricciones geográficas. El e-commerce y la facturación electrónica ayudará a posicionar el reconocimiento de tu marca y la excelencia de tu servicio.

Para ello, Digiflow.pe ha consolidado procesos innovadores para la fácil y segura adaptación de herramientas digitales en

cuanto a emisión y validación de facturas electrónicas que permitirán la optimización de toda tu organización en el trabajo.