



## Ideas para reactivar tu negocio post-pandemia

Actualmente muchos pequeños y medianos negocios están repensando y creando nuevas estrategias para sobreponerse a los efectos de la pandemia por Covid-19 y recuperar su nivel de ingresos.

De acuerdo con la Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 (ECOVID-IE), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las microempresas son las entidades económicas que más pérdidas de ingresos han reportado durante la pandemia (92%), seguidas de las medianas y pequeñas (87.8%) y por las grandes (35.9%).

Con el fin de apoyarte para enfrentar mejor esta situación y que puedas enfocarte en aprovechar las nuevas oportunidades, Provident, líder en préstamos personales a domicilio en México, te ofrece las siguientes recomendaciones:

**Revisa tus gastos de operación:** Analiza los gastos variables de tu negocio con el fin de encontrar aquellos que puedas reducir o eliminar, tomando en cuenta las nuevas condiciones de operación de tu negocio, como por ejemplo el número de clientes que tienes actualmente, demanda de tu producto o servicio, insumos que requieres para satisfacer la demanda actual, etc.

**Negocia con tus proveedores:** La capacidad para conseguir recursos es crucial en estos momentos y una manera de hacerlo es negociar con tus proveedores mejores condiciones de pago o plazos, para que sean lo más largos posibles. De esta forma podrías tener recursos disponibles para invertirlos en aquello que puede generar mayor flujo de efectivo en tu negocio.

**Aprovecha la tecnología:** El mundo digital abre mayores posibilidades de hacer negocio sin tener que realizar una gran inversión. Aprovecha la tecnología para mantener la comunicación con tus socios, proveedores y clientes, así como para satisfacer sus nuevas necesidades de productos o servicios. Por ejemplo, si tienes un restaurante, puedes utilizar las aplicaciones de entrega a domicilio que te permiten llegar a zonas donde antes no podías llegar.

**Mejora la experiencia de tus clientes:** La reapertura de los negocios implica respetar las medidas de sana distancia para garantizar la seguridad de los empleados, proveedores y clientes, y crear nuevas experiencias de consumo para los clientes. El acondicionamiento de los establecimientos para reducir las superficies de contacto y separar espacios te ayudará a reactivar las visitas de tus clientes. No dudes en hacerlo.

**Usa el financiamiento como un aliado:** Recurrir a una fuente de financiamiento, como un préstamo, puede ayudar a reactivar el flujo de efectivo de tu negocio y brindarte la liquidez necesaria. Infórmate de las alternativas de préstamos disponibles en el mercado y compara las condiciones de los mismos tomando en cuenta todos los costos que implican, así podrás elegir la opción que mejor se adapte a las necesidades de tu negocio y a tu capacidad de pago.

Recuerda que para seguir teniendo éxito en el mundo post-Covid la tendencia se enfoca en generar cambios positivos en tu entorno y tu negocio renovado puede ser el vehículo para hacer una diferencia en la vida de tus clientes. Siguiendo estas recomendaciones, habrás dado pasos importantes en esa dirección.