



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 (ECOVIED-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.