

## Mantén e impulsa la presencia de tu negocio

Como líder de un negocio debes enfrentar diversos retos de manera inteligente. Ya sea que tu empresa se encuentre en el mundo retail o en la categoría industrial, te compartimos las siguientes recomendaciones que te serán útiles para seguir impulsando la presencia de tu negocio en la nueva normalidad.

### **Continúa brindando información**

De acuerdo con un seguimiento realizado por Google, el 86% de los consumidores mexicanos tienen una percepción positiva de las empresas que mantienen informados a sus clientes sobre ajustes en sus servicios. ¿Pero qué tipo de información? Reestructuración de horarios, nuevas maneras de solicitar productos o cambios en fechas de entrega.

### **Acciones en puntos de venta**

Con el fin de adaptar tu negocio a las exigencias de la nueva normalidad, puedes hacer diversas adecuaciones en tus puntos de venta: controla el flujo de personas, mejora tus protocolos de atención al cliente poniendo énfasis en la higiene y coloca máquinas de autopago (self checkout) para evitar el contacto físico y flujo de dinero en efectivo.

### **Seguridad de tus productos**

Ante la implementación de mayores medidas de higiene, establece acciones de seguridad y limpieza para entregar y vender tus productos, ya que esto mejorará la percepción de tu negocio frente a tus clientes. Lleva a cabo estas medidas en tienda, pero también presta atención a tus proveedores.

### **Expande tus canales de compra**

Establece alianzas con distribuidores, espacios de compra o tiendas que te ayuden a impulsar el conocimiento de tu producto. Además, puedes apoyar estas operaciones con transmisiones en vivo, publicaciones en redes sociales y campañas de correo para informar a tus clientes sobre tus nuevos puntos de venta.

