

Haz que tu negocio cumpla con las necesidades actuales

Negocios de distintos giros han enfrentado diversos retos ante la contingencia de salud que prevalece en nuestro país, ya sea desde el aspecto económico, hasta la manera en que se deben distribuir los productos.

Este último aspecto está influenciado por las restricciones de convivencia y distancia social, factores que a su vez han suscitado cambios en el comportamiento de compra.

Para que tu negocio responda de mejor manera a esta situación y puedas ofrecer una mejor experiencia a tus clientes, te compartimos las siguientes recomendaciones:

Conoce a tus consumidores. Ten en cuenta que la adquisición de productos se está realizando a través de diversas plataformas: actualmente, las búsquedas en línea se han vuelto prioritarias y los clientes buscan información específica de los artículos que necesitan a través de estos medios.

Infórmate sobre el Smart Retail. Este proceso implica la integración de diversas tecnologías en los comercios (por ejemplo los asistentes virtuales y la Inteligencia Artificial), con el objetivo de recabar información de los consumidores y con ello generar estrategias para puntos de venta y tiendas online.

Incentiva tus entregas a domicilio. Para que consideres la importancia de este servicio, los pedidos a domicilio y para llevar, aumentaron en 113% en los meses de abril y mayo de este año, esto de acuerdo con datos de Google.

Conoce tu stock de productos. Es importante que conozcas con qué productos cuenta tu negocio para satisfacer las necesidades de tus clientes, esto te permitirá evaluar tus prioridades con proveedores y con ello optimizar tu proceso de compra.

Adecúa tus ofertas. Actualiza los datos de tus productos o servicios, brinda información clara de promociones (en sucursal y en línea), y mejora tu e-commerce. De acuerdo con Google, el 52% de los compradores en línea en Latinoamérica, están haciendo más compras por internet desde que inició la contingencia.

