

Sigue impulsando tu empresa en el 2022

Un año más termina, pero inicia otro nuevo donde tu empresa puede tener oportunidades de crecimiento si realizas una estrategia inteligente. Ya sea desde el sector digital o en punto de venta, debes considerar diversas acciones que te ayuden a cumplir con tus objetivos, por ejemplo, el lanzamiento de un nuevo producto o impulsar los que ya tienes. Para ayudarte en esta tarea, a continuación te dejamos las siguientes recomendaciones:

Busca generar lealtad. A la hora de realizar compras, los latinoamericanos suelen priorizar el precio, las opciones de pago, tener el poder de elegir y que el producto sea de calidad. Es por ello que debes contemplar estos aspectos en tu negocio, ya que el consumidor busca una buena experiencia de compra, lo cual se puede traducir en lealtad a tus productos.

Servicio al cliente. Del punto anterior también se deriva el trato que se brinda a los consumidores. Para impulsar esta área, puedes crear el puesto de “Customer Success Manager” en tu negocio: la persona con este cargo busca mejorar la experiencia del cliente, lo ayuda con el uso del producto, le ofrece recomendaciones, soluciones en caso de ser necesario, y reconoce señales de alerta que puedan poner en peligro la relación entre el cliente y la empresa.

Transformación digital. Con el uso de plataformas y aplicaciones, el comportamiento de los usuarios ha cambiado en diversos aspectos, uno de ellos es el consumo a través de medios digitales. Por ello debes considerar la adopción de nuevas tecnologías, pero también debes considerar el análisis de los datos que dichas plataformas te ofrecen para conocer el comportamiento de tus clientes.

Seguridad. En esta área no sólo debes considerar el uso de softwares que te protejan contra ciberataques, también debes priorizar la seguridad del cliente dentro de tu negocio o sucursales. La combinación de ambas te ayudará a crear una estrategia más sólida y mejorar la imagen de tu marca, ya que la preocupación que una empresa muestra por sus consumidores es muy bien percibida por estos últimos.

Renovación. ¿Te has preguntado si tu negocio necesita un cambio de imagen? Si buscas que tu empresa proyecte frescura y modernidad, entonces es hora de renovar tu imagen corporativa. Esto puede servir mucho si tu meta es llegar a nuevas generaciones y entablar una mejor comunicación con ellos.

Fuentes:

¿Quieres seducir a tus clientes en el futuro? Revisa estos consejos. <https://www.thinkwithgoogle.com/intl/es-419/insights/tendencias-de-consumo/como-seducir-nuevos-clientes/>. Think with Google, octubre, 2021.
5 consejos para transformar el negocio este 2021 con una colaboración más inclusiva. <https://diarioti.com/opinion-5-consejos-para-transformar-el-negocio-este-2021-con-una-colaboracion-mas-inclusiva/115803>. Diario TI, febrero, 2021.

