

En el Perú, las Mypes contribuyen enormemente a la economía nacional, dado que representan el 99% de empresas peruanas y brindan empleo a casi 13 millones de peruanos, de acuerdo con la Plataforma Nacional de Gremios Mipymes. Además, brindan productos y servicios accesibles a todos los rincones del Perú.

Lamentablemente, durante los últimos dos años, más del 20% de negocios pequeños, como bodegas, sastre-rías y otros comercios, tuvieron que cerrar sus puertas a causa de la aún presente crisis sanitaria y económica, según la Cámara de Comercio de Lima.

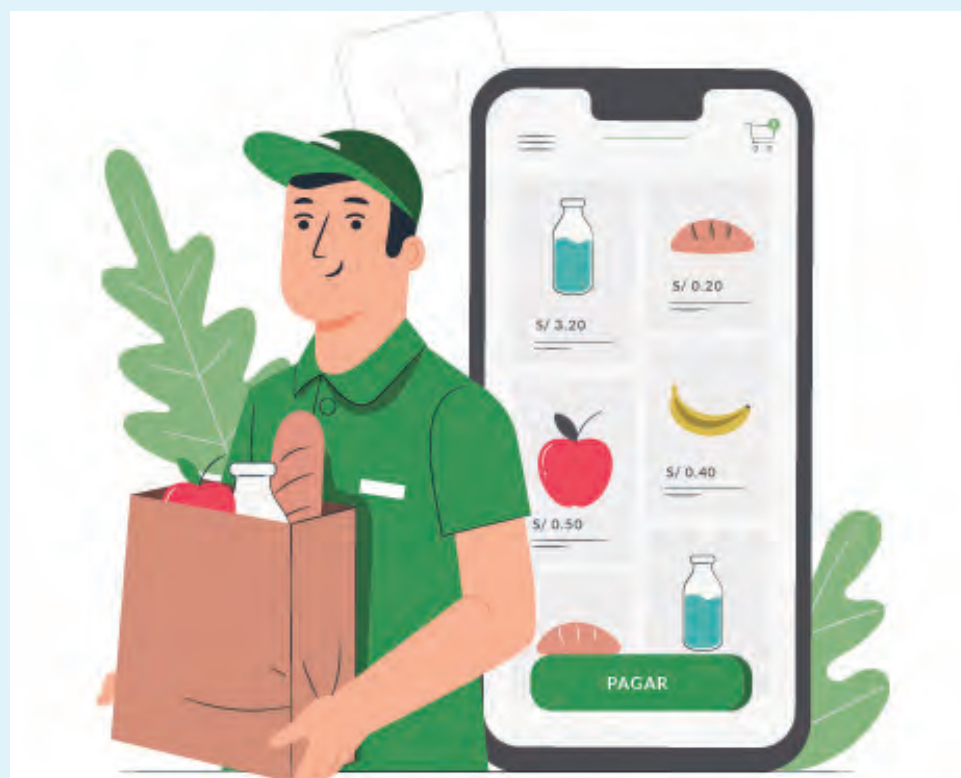
En ese sentido, ante el difícil panorama que afrontan muchos microempresarios, Eduardo Venegas, Gerente de Comunicación y Sostenibilidad de ISM Perú & Chile (ISM), brinda tres consejos que estos pueden aplicar para potenciar sus operaciones:

1. APROVECHA LAS TECNOLOGÍAS DISPONIBLES

La virtualidad ha revolucionado todos los aspectos de nuestro día a día durante los últimos años, y nuestro negocio no debe ser la excepción. Para acercarte más a

Tres consejos para potenciar tu negocio este verano

Ante la incertidumbre internacional en algunos mercados, es clave aplicar métodos estratégicos y aprovechar los canales digitales para llegar a más clientes y crecer en el mercado.



tus clientes, dirígete a ellos a través de canales digitales para realizar tus ventas y ofrecer promociones. ISM ha desarrollado al-

gunas plataformas para poder acompañarte en este proceso, tales como el app DeliveryGO y la plataforma digital para abastecer tu bodega AhorraMásGO.

2. OFRECE SERVICIOS ADICIONALES

Vé más allá de la venta de productos a tus clientes, y otórgales una experiencia de calidad que los conver-

tirá en compradores fieles a tu negocio. Por ejemplo, incluir promociones y campañas especiales puede ser un atractivo destacable en cualquier negocio. Sin embargo, intenta que estas puedan ser disruptivas e ir más allá de promociones típicas como 2x1. Las campañas con mayor éxito son aquellas que invitan al consumidor a participar



de la experiencia.

3. PRIORIZA EL ORDEN Y LA LIMPIEZA PARA UNA MEJOR EXPERIENCIA

Las primeras impresiones son difíciles de olvidar. Sorprende a tus clientes cuando estos entren a tu local, presentándoles un ambiente ordenado, limpio y agradable visualmente. Puedes organizar tus productos por categorías y distribuirlos en anaqueles o repisas de fácil acceso para ti y los compradores. Procura separar los productos refrigerados, como carnes y lácteos, de otros como detergentes y productos

de higiene personal.

Recuerda que en la coyuntura actual, la limpieza y el orden cobran una relevancia adicional que tus clientes valorarán.

Cabe destacar que, si buscas potenciarlo aún más tu negocio, puedes capacitarte en estrategias de venta y gestión de microempresas con el programa virtual "Mejorando Mi Bodega", de ISM, de manera gratuita. Entérate más de cómo aprender todas las herramientas que necesitas como empresario entrando a <https://mejorando-mibodega.com/>.