

**De la crisis**

**A LA  
OPORTUNIDAD**



## De la crisis a la oportunidad

Durante la crisis que estamos viviendo a raíz del covid-19, muchas empresas han entrado en crisis, otras han logrado sobrevivir, y muchas se han constituido, esto quiere decir que el mercado sigue activo, lo que se necesita es identificar las nuevas necesidades y sobre todo adaptarse a los cambios que esto trae.

Aprovecha estos consejos para que esta coyuntura se convierta en una oportunidad para tu empresa:



### **CAMBIA TU FORMA DE PENSAR**

No te quedes siempre con las mismas ideas, busca siempre la forma de innovar y llamar la atención en el mercado.

Oriéntate a buscar soluciones que permitan que tu negocio crezca, aprendiendo de las circunstancias y adaptándote a ellas para enfrentarte a los retos que plantea el mercado.



### **APROVECHA LA TECNOLOGÍA**

Busca nuevas formas de llegar a tus clientes y para ello debes aprovechar al máximo las herramientas tecnológicas. Si no las usas, comienza a hacerlo, y si ya lo hacías potencialízalas.

Ponte en contacto con tus clientes para apoyararlos, comunícate con ellos y aprovecha esta oportunidad para conocer su retroalimentación sobre los productos o servicios que te han adquirido para saber cómo puedes mejorar.



### **BUSCA LOS CLIENTES, NO ESPERES QUE LOS CLIENTES TE BUSQUEN**

Observa cómo se están comportando tus clientes, que están buscando y ofréceles nuevas alternativas.

Las necesidades de los clientes han cambiado, pero siempre necesitarán quien pueda resolverlas en las condiciones que ellos quieren. La nueva dinámica del mercado exige que seas creativo en los productos y servicios que puedes ofrecer.



### **NO ESPERES A QUE EL COMERCIO VUELVA A LA NORMALIDAD**

No esperes a que todo vuelva a la normalidad; entre más rápido te adaptes a las nuevas condiciones, podrás avanzar a lo que te exige el mercado y sobre todo el nuevo consumidor.



## De la crisis a la oportunidad



### EVITA GASTOS INNECESARIOS

Ahorrar dinero, puede salvar tu negocio, evita los gastos excesivos y aprende a manejar y controlar tu caja.

Concentra tus esfuerzos en mantener el control total de tu capital de trabajo e invertir solo en iniciativas que tengan resultados tangibles inmediatos.



### LOGRA POSICIONAMIENTO

Haz que tu empresa sea reconocida y preferida por encima de las demás, así lograras mantener tus clientes y ser llamativo. Ahora es cuando el servicio se hace indispensable y puede marcar la diferencia. Llama a tus clientes, pregúntales cómo están, identifica en qué puedes ayudarles, cómo puedes ofrecerles soluciones.

No solo se sentirán bien acompañados sino que podrás convertir esas necesidades en nuevos negocios.



### MIRA EL PROBLEMA COMO UNA OPORTUNIDAD

El cambio en la dinámica con tus clientes te permitirá identificar nuevas formas de hacer las cosas o mejorar la manera en la que lo haces actualmente y así podrás marcar la diferencia frente a tu competencia.



### ANALIZA EL MERCADO

Analiza el mercado y adapta tu empresa a las nuevas necesidades. Revisa qué puedes hacer, cómo puedes ofrecer tus servicios, qué soluciones puedes ofrecer y ¡promociónate!



### IDENTIFICA LOS FACTORES DE RIESGO EN TU EMPRESA

Determina las posibles causas de que tu negocio este en crisis, evalúalas, trabájalas y corrígelas!