**¿Cómo sumarte al Buen Fin 2018 siendo una PyME?**

En México, desde el 2011, el mes de noviembre ha tenido una particularidad en materia de compras: el Buen Fin, evento en el que durante tres días muchos establecimientos comerciales de cualquier giro y tamaño tienen la opción de realizar ofertas para los consumidores, con el objetivo de dar un impulso a la economía nacional.

Desde su primera edición hasta la última, el año pasado, la tendencia anual de ventas en esos días siempre ha ido a la alza. Según el estudio El Buen Fin 2017 y la experiencia en sus consumidores, de 2011 a 2017, las ventas se incrementaron de 39 mil 800 a 94 mil millones de pesos, con un crecimiento anual sostenido.

Estas cantidades resultan en efectivos imanes para muchos negocios. Miles de establecimientos comerciales, desde grandes corporativos, hasta pequeños negocios y hasta mercados, se han sumado a esta iniciativa y cada vez son más los interesados, y no sólo comercios físicos. Muchos sitios de Internet dedicados al e-commerce se han sumado al Buen Fin registrando excelentes ganancias.

“Es importante mantener activo el comercio nacional con iniciativas como el Buen Fin. Hoy los consumidores estamos disfrutando de niveles de competencia sin precedentes. Esto ha obligado a los empresarios a salir de su zona de confort para digitalizarse y volverse mucho más competitivos optimizando costos y generando más ventas.”, dijo Alejandro Guízar, CEO de Billpocket, en referencia a la creciente tendencia de los negocios por Internet.

De acuerdo con cifras de la Asociación Mexicana de Venta Online, en el Buen Fin 2017, las ventas en línea se dispararon en relación a lo conseguido en 2016. El crecimiento porcentual fue de más del 43%, traducido en cifras de 2,484 millones de pesos.

Esto abre muchas oportunidades para el nuevo emprendedor que busque un lugar durante el Buen Fin, pero si no sabe cómo hacerlo de la mejor manera, aquí compartimos algunos consejos que podrían resultar de utilidad.

* **Ser un buen observador.** Todo inicia aquí. El primer esfuerzo es el de revisar y saber el funcionamiento de la dinámica del evento, así como el comportamiento y actividad de las marcas participantes. En el terreno del marketing nunca está de más aprender algo, sobre todo si se es debutante en el Buen Fin. Observar y tomar nota; de esta manera se puede descubrir alguna idea que pueda servir para implementar en algún momento.
* **Registrarse de manera oficial.** Quizá el punto más importante y que, en algunas ocasiones pasa desapercibido. Es posible inscribir una marca bajo todas las normas y requerimientos solicitados, así se estará inscrito y se podrá recibir los beneficios que se ofrecen, como mayor visibilidad ante el público, generar mayor impacto en el negocio y, el respaldo de los organizadores de este evento.
* **Expandir horizontes y aprovechar la red.** Si ya se es un emprendedor y se tiene una empresa física, es viable considerar el campo virtual como opción para expandirse. El comercio electrónico está empujando los mercados de manera impresionante. La consultora Nielsen apuntó que durante el Buen Fin del 2017 las visitas registradas a los sitios web participantes fueron de casi 50 millones (49.6). Con la tendencia en aumento, tener una página de Internet es un sí o sí.
* **Ofertas exclusivas es el nombre del juego.** Un punto importante al momento de entrar al Buen Fin y salir airoso es, obviamente, el de las ofertas. Si ya se cuenta con una tienda en línea, de debe sacar el mayor provecho en estas fechas y ‘bombardear’ a los clientes con ofertas exclusivas por dicha vía. Retomando el estudio de Nielsen, los clientes aceptaron y reaccionaron mejor a las ofertas con pago a meses sin intereses, envíos gratis, descuento directo y del tipo “más por menos” (como el 2x1).

Así, con un Buen Fin 2018 que luce prometedor, los emprendedores pueden vencer el miedo de formar parte de él como vendedores y aprovechar las nuevas formas de negociar y darse a conocer con sus clientes, así como de pescar nuevos compradores dentro del estanque que puede significar este evento que tendrá lugar del 16 al 19 de noviembre.

**···**

**Acerca de**

Billpocket es una empresa mexicana, creada en 2012, pionera en Latinoamérica, que ofrece soluciones que ayudan a los emprendedores a crecer su negocio a través de innovación tecnológica y financiera, al transformar sus dispositivos móviles en terminales para punto de venta capaces de recibir pagos con tarjeta de crédito, débito y vales; sin cuotas de venta mínimas, renta o multas. Billpocket cumple con las regulaciones internacionales de seguridad, las cuales protegen a los negocios en casos de fraude. <https://www.billpocket.com/index>