



## ***El otro Buen Fin: ¿Cómo aprovechar la tecnología para tener una mejor estrategia para negocios pequeños?***

- **Aprovechar la web y las redes sociales es fundamental en estas temporadas altas**
- **De acuerdo con AMVO, 58% de los internautas puede comparar precios y variedad en Internet antes de hacer una compra.**

El Buen Fin 2021 está a la vuelta de la esquina y cientos de comercios, desde reconocidas marcas retail y centros comerciales hasta emprendimientos y negocios de calle están vueltos locos preparando sus estrategias de venta y ofertas. Sin embargo, hoy queremos dirigirnos a los pequeños y medianos comerciantes que están empezando un negocio o incluso, volviéndolo a arrancar después de haber sufrido el impacto de la pandemia.

Ahora, lo primero que las pequeñas y medianas empresas deben saber, es que con el boom de lo digital, los que no cuenten con canales web o móviles, además de algún espacio físico, simplemente no la van a armar en este nuevo mundo de las ventas. Al respecto, Albert Go, manager regional de Lalamove en México y LATAM, comenta: *“En estas fechas donde los consumidores están dispuestos a tener acciones de compra, vemos una oportunidad de venta no sólo para las empresas ya establecidas, sino también para los microemprendimientos surgidos durante la pandemia. Negocios como cafeterías, tiendas de abarrotes o negocios tradicionales en los que la mejor forma de sacarle el mejor provecho es apoyándose en la tecnología, como las redes sociales para promocionar las ofertas y aplicaciones que permitirán mejorar la experiencia al usuario”.*

El 2020 fue el año en que las ventas por internet y las aplicaciones de logística alzaron la mano como los mejores aliados para revolucionar la forma de vender y comprar, esto debido al encierro por la pandemia. Hoy, las apps están fortaleciendo la omnicanalidad, (que es cuando la gente utiliza uno o varios canales para hacer sus compras), de hecho, un 90% de los compradores potenciales lo hará por medio de la combinación de canales. Entonces, ¿ya ves por qué es importante tener negocios de ambos tipos?

Con esto entendido, es tiempo de ir directo a los tips.

- **Acepta todas las formas de pago posibles:** tanto para tiendas físicas como en la forma online, hoy tu *smartphone* puede convertirse en una terminal de cobro. Los pagos digitales siguen aumentando entre los consumidores, entonces no dejes que se te escapen tus ventas por no aceptar tarjeta.
- **Ten listo tu sitio web y redes sociales:** estos canales son tu carta de presentación, ya que el 58% de los internautas comparan precios y variedad antes de hacer una compra, según la [AMVO](#). Entonces, tener tu página actualizada con ofertas y redes sociales donde muestres tus productos y des detalles con copys cortos y al punto. Y siempre, siempre llama a la acción del potencial comprador (formularios, comunicación directa con el vendedor, etc.)
- **Dale el giro al Buen Fin:** ¿sabías que sólo puedes usar el logo si te afilias al sitio? No te arriesgues a meterte en problemas y afíiliate en [la página oficial](#). ¿Por qué no? ¡Es rápido y gratis!



- **Pauta tu contenido:** si tienes entre 100 o 500 pesos, puedes destinarlos a potenciar un contenido central que llame la atención en tus redes. Eso sí, debes tener muy presente a quiénes quieres llegar.
- **Ofertas e incentivos:** el 70% de los mexicanos aprovecha estas fechas porque tienen descuentos. La ventaja de los negocios pequeños que tienen su propio Buen Fin es que pueden implementarlos desde antes y de la forma que mejor les convenga: tarjetas de lealtad, descuentos en futuras compras, envíos gratis o el mismo día, o premios a la frecuencia son algunas ideas.
- **Ofrece entregas inmediatas:** si ya te rifaste con los descuentos, entonces también ponte guapo con los envíos de tus productos. Las entregas que tomaban varios días son cosa del pasado. Hoy, la última milla es la compañera ideal para hacer entregas on demand y en 24 horas. Plataformas como Lalamove te permitirán mandar cualquier producto de forma segura y trazable con unos cuantos clics. ¡El complemento que necesitas para darle la mejor experiencia a tus clientes y hacer que te compren no solo en el Buen Fin!

*“Las entregas en vehículos el mismo día no son exclusivas de las tiendas grandes, de hecho, para potenciar negocios pequeños y medianos, en apps como Lalamove tienes a tu disposición desde motocicletas hasta autos compactos, SUV, y camiones, dándote el push esencial en tu plan de ventas no sólo en el Buen Fin, sino como parte de tu crecimiento como empresa emergente”, concluye Albert.*

Como ves, armar un plan de ventas y envíos para este Buen Fin (y los que vengan) no es una misión imposible, sin importar el tamaño de tu empresa. Las claves están en diversificar los canales, dar ofertas diferenciadoras y, sobre todo, enviar tus productos a tiempo.