**Optimiza tus ventas durante el Buen Fin**

Como cada año, las empresas y negocios se preparan para el fin de semana más importante, el Buen Fin. Del 16 al 19 de noviembre, miles de tiendas de diversos sectores ofrecerán en todo el país descuentos y promociones en productos y servicios con el objetivo de estimular la economía, así como descentralizar la temporada de compras de fin de año.

En la pasada edición se registraron ventas récord por 94 mil millones de pesos, según cifras de la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo (Canaco) de la Ciudad de México. Asimismo, los sectores que tuvieron más ventas fueron las tiendas de abarrotes, de autoservicio, de tecnología, de electrodomésticos y ropa. Para esta octava edición se espera superar esa cantidad.

“El Buen Fin es una gran oportunidad tanto para los consumidores de adquirir productos a menor precio, como para las empresas y negocios de poder incrementar sus ventas en un fin de semana. No obstante, además de todas las estrategias de marketing que se implementan, la gestión interna es uno de los aspectos más relevantes que se deben tomar en cuenta”, comentó Israel Coto, director de la Oficina de Microsip en México.

Es por esto que, si ya registraste tu empresa o negocio para esta edición del Buen Fin, te presentamos algunas estrategias que optimizarán tus ventas:

* **Gestión de inventario:** Antes de ofrecer un producto, asegúrate de que esté en stock. La gente espera encontrar productos disponibles este día; apóyate de plataformas y sistemas ERP para tener un control de tus inventarios.
* **Control con proveedores:** Una buena forma de elaborar las órdenes de compra, devoluciones, recepción de mercancía, etc., es por medio de un programa tecnológico que te ayude a visualizar estos puntos y elegir los precios más atractivos.
* **E-commerce:** Si tu tienda cuenta sólo con punto de venta físico, considera la posibilidad de abrir una página en línea. Hoy en día, las compras por internet están ganando popularidad y de esta forma tus productos pueden llegar a más personas.
* **No alteres los precios:** Usualmente, los consumidores comparan los precios antes y durante el Buen Fin. Si se aumentan los precios de los productos para mantener un margen de ganancias y las personas se dan cuenta, tendrás el resultado opuesto.
* **Pagos con tarjeta**: Contar con terminales bancarias o lectores de tarjetas de crédito y débito; o bien, implementar métodos de pago en línea, son una opción práctica, accesible y segura tanto para los clientes como para la empresa. Además, dan valor agregado a tu negocio.

Durante estos días, las personas tendrán una enorme gama de ofertas en diversos productos y servicios. Buscarán no sólo los precios más bajos sino una experiencia de compra en la que se respeten los descuentos, que se ajusten además a sus expectativas y que puedan tener la oportunidad de comparar precios. Mantener a tu empresa en un entorno competitivo es tener cada proceso, administrativo y operativo, bien estructurado y con un buen manejo interno para dar un servicio de calidad.