Waam Publicidad: 10 consejos para que tu negocio sobreviva a la pandemia

Conversamos sobre marketing y publicidad en tiempos de Covid-19 con Wilfredo Pérez, publicista y director ejecutivo de WAAM Publicidad, empresa que lleva más de ocho años asesorando a empresas y comerciantes de la región. Sobre la pandemia y los negocios asegura que “no debemos desesperarnos y que de las amenazas nacen verdaderas oportunidades”.

Le pedimos que nos entregara consejos para ir en ayuda de los emprendedores y nos dio 10 directrices para comenzar a repensar la manera de llegar y conseguir más clientes.

Anuncio Patrocinado
1.- Estoy convencido de que cuando hay amenazas, también nacen oportunidades para pensar cosas nuevas, nuevos proyectos. Lo primero es investigar el mercado, analizar factores de riesgo y conocer la competencia. Un pequeño análisis FODA ayuda a enrielar el emprendimiento de mejor manera. Esto se puede lograr a través de simple focus group, hay aplicaciones en internet gratuitas para descargar. ¿Para qué sirve? Fijar precios competitivos y definir nuestro público objetivo.
2- Fijar nuestro nicho nos ayudará a no abarcar tanto, a conocer ciertas necesidades, y tener un enfoque más definido. Es importante ofrecer una promesa básica en nuestro producto y dar a conocer cual será la necesidad que cubrirá.
3- Definir objetivos a corto plazo. Ir poniéndose metas cortas, pero realistas y de manera fácil.Nos ayudará a saber si vamos bien o debemos hacer cambios para lograr resultados.
4 – Transformarse a lo digital: es fácil, rápido y barato. Incursionar en tiendas virtuales, ventas en Redes Sociales o páginas web. Esa es la tendencia hoy y el sistema de pago debe estar orientado a ese norte. Facebook e instagram pueden ser grandes aliados para aumentar las ventas.
5- Investigar a través de tutoriales en internet. Hay que pedir ayuda a quienes saben, para poder hacer un buen plan de venta. La capacitación siempre debe estar presente.
6- Mostrar un producto atractivo y diferenciarme de la competencia. En estos tiempos habrán muchos que venden lo mismo. Hay que buscar desmarcarse fomentando algún valor agregado para aumentar el interés. El delivery es una buena estrategia promocional, por ejemplo.
7- Generar contenido enfocado más a lo que la gente quiere y necesita ver, no tanto a la marca. Esto genera contenido de valor y tu marca se percibe de otra manera.
8- Mostrar el producto, modelar, probarlo y mostrar sus funciones antes que todo, para que sepan de qué estamos hablando.
9- Trabajar con micro influencers, que son personas que tienen más de mil seguidores y que funcionan con canje. Pueden ser amigos, cercanos o conocidos,es algo barato y podemos “meter bulla” para ir sumando seguidores y así mayor posibilidad de ventas.

10- Es tiempo de colaboración y no de competencia, pedir ayuda y generar alianzas siempre es bueno.
Para más ayuda puedes visitar www.waam.cl o llamar al 961199606.
y tú, ¿qué opinas?