

Estrategias y consejos para Pymes en tiempos de pandemia



Esta situación de contingencia puede lucir alarmante y preocupante para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del país, así lo señaló el Dr. Alejandro Alvarado, profesor del Tec de Monterrey campus Sonora Norte.

“Se puede reconocer que también se encuentran ante una serie de oportunidades que antes no tenían”, asegura experto del Tec de Monterrey.

El Dr. Alvarado comparte estrategias y algunos consejos para las Pymes del país ante la situación que vivimos actualmente por la contingencia del COVID-19.



width="900" loading="lazy">

Estrategias que adoptar para frenar posibles impactos

Las estrategias que se deben adoptar para frenar algún posible cambio en las empresas deben enfocarse en la resiliencia y en la investigación.

“Necesitamos ser capaces de entender y de explicarnos la nueva realidad a la que estamos inmersos pues de esta manera podremos hacer los cambios necesarios.”

Los efectos e impactos de la pandemia serán experimentados no únicamente en la economía, sino también como generadores de esa economía.

“Estamos cambiando nuestros patrones y hábitos de consumo, creencias, costumbres y actitudes. Más allá de lo que suceda en cada una de las subculturas a las que pertenecemos, es claro que nos estamos transformando.”

La mejor herramienta con la que disponen las empresas para enfrentar estos cambios es la investigación, la cual permitirá conocer, explicar y entender mejor los fenómenos a los que se encuentran enfrentando.



width="900" loading="lazy">

Consejos que deben seguir las Pymes del país ante la contingencia

Desde la perspectiva de las pequeñas y medianas empresas, el doctor Alejandro Alvarado sugiere estos consejos con el fin de adoptar los cambios como áreas de oportunidad.

1. Actuar responsablemente y calmar

“Todas las personas y empresas, independientemente del tamaño que tengan, deben respetar los lineamientos, políticas, reglas y normas que han sido impuestas para poder proteger nuestra propia salud y la de la población,” afirma el doctor.

2. Ser resilientes al cambio

Hoy en día y como ya fue planteado, el ser resilientes al cambio trae un área de oportunidades no antes vista y una que puede ser aprovechada más por las Pymes por su capacidad y velocidad de adaptación.

“Tenemos que idear la forma en la que cada uno de nuestros negocios, dependiendo del tipo de producto o servicio que ofrezcamos, pueda transitar hacia el mundo digital de la mejor manera posible” aseguró el doctor.

3. Mantener contacto con los clientes a través de las redes sociales

Adicionalmente, la transición tendrá un impacto positivo en las empresas que sigan este consejo pues existirá una conexión más fuerte con los clientes.

Realizar la transición le permitirá a una empresa a que consiga a una audiencia prácticamente cautiva y, además, ávida de tener contacto, nueva información y nuevos servicios disponibles al alcance de su puerta.

4. Actualizar su sitio o red social como empresa

Realizando actualizaciones como empresas y no como personas permitirá dos cosas.

Por un lado, se podrá separar sanamente lo que son relaciones personales de lo que son relaciones de negocio.

Por otro lado, le dará más certidumbre a los consumidores de que están tratando con una empresa y no directamente con una persona.

5. Utilizar los recursos digitales disponibles

Dentro de esos mismos sitios y redes sociales, hay muchas recomendaciones de recursos especializados para los micros, pequeños y medianos empresarios para que puedan afrontar esta crisis.

“Las empresas deben mantenerse actualizadas dentro de sus propios centros de recursos especializados para este momento concreto, además de solo actualizar las páginas y mantener un contacto y un buen nivel de servicio,” expresa Alvarado.

6. Adoptar técnicas de investigación de mercado

Como ya ha sido mencionado, es más sencillo usar técnicas de investigación de mercado hoy que antes debido a que están al alcance de la mano de muchas Pymes y empresarios.

“Recordemos la necesidad de investigar bien, de mantenernos cerca de nuestros clientes y consumidores, tanto en la parte de la oferta como en la parte económica y al llevar nuestro negocio a la parte digital,” afirma Alejandro Alvarado.

“Al adoptar y aceptar esta transformación, podremos tomar las decisiones necesarias para hacer frente a esta situación que estamos atravesando de una manera más exitosa” concluyó el experto.

SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN: