

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



Consejos para enfrentar la inflación y salir fortalecido en el intento

El entusiasmo empresarial que trajo la paulatina reapertura de actividades económicas posterior a los tiempos de pandemia ha sido atemperado por las presiones inflacionarias, acrecentadas sobre todo a partir del segundo cuatrimestre de 2022. Se espera que la inflación se mantenga en niveles altos el año que viene y más allá. Esto ha traído retos por desaceleración en las ventas (a raíz que el consumidor está sustituyendo marcas y reduciendo cantidades para ajustar su nivel de satisfacción), así como por reducción en los márgenes de ganancia (producto del aumento de los costos de producción).

Afortunadamente, los empresarios pueden convertir estos retos en oportunidades, siempre que tomen decisiones audaces y deliberadas. De hecho, las empresas que en tiempos de crisis muestran más resiliencia suelen aventajar a sus competidoras una vez las crisis se acaba. No se trata de pócimas mágicas o recetas de cocina, como sí de aprovechar estas etapas para actuar de forma transformadora a largo plazo. A continuación, te dejamos algunos consejos:

- Revisa tus estrategias de categoría para reflejar los cambios en el comportamiento de compra del consumidor y en los perfiles de margen: ante la inflación, la gente está reduciendo aún más su lealtad a la marca, por lo que conviene identificar qué categorías de producto tienen mayor elasticidad precio de la demanda, para ajustar oportunamente las estrategias con el fin de mantener los márgenes en línea.
- Mejora la visibilidad y diversificación de tu cadena de abastecimiento para abordar el costo de servicio de extremo a extremo (end-to-end): reorienta tu red de abastecimiento hacia rutas críticas de bajo congestionamiento, ubica tus centros de distribución y tiendas en lugares que optimicen la disponibilidad/costo de mano de obra con los costos de última milla, terceriza servicios de logística que te permitan reducir la intensidad de activos y los gastos indirectos.
- Usa la discriminación de precios y de promociones, diseña la entrega de valor a tus clientes: la subida de tus precios no tiene porqué ser masiva, sino más bien inteligente, yendo a un análisis por cliente y por segmento, tomando en cuenta tanto los márgenes como la disposición a pagar de cada uno de ellos. Esta operación debe ser realizada de forma quirúrgica, con pinzas y delicadeza, a fin de salir de esta fase con la rentabilidad y las relaciones con los clientes intactas. Es más, se debe evaluar el retiro de promociones en estas etapas de ajuste, para no tener que subir precios para mejorar márgenes.
- Repiensa las operaciones de tienda para optimizar la productividad: utiliza la tecnología y las métricas para mejorar la asignación de personal en horas de trabajo. De igual manera, conviene invertir en mejorar la experiencia del colaborador para retenerlos y evitar los altos costos de la rotación de personal.
- Abre un cuarto de gestión de inflación: esta sería una estructura flexible y multidisciplinaria con la autoridad para coordinar la respuesta de la empresa a la inflación, dejando objetivos organizacionales claros, incrementando la velocidad y la calidad en la toma de decisiones.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



Los empresarios están enfrentando la posibilidad de una inflación persistente. Sin embargo, pueden hacerlo aprovechando para mejorar la eficiencia de sus operaciones, retener a sus clientes y crecer con rentabilidad. Propemi BAC Credomatic está siempre a tu lado para ofrecerte la mejor asesoría de negocios, así como la más amplia y conveniente variedad de soluciones financieras del mercado: llama hoy a tu Ejecutivo de Negocios para que, juntos, construyan estrategias de crecimiento para tu empresa.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**