



## 5 TIPS PARA FORTALECER TU MARCA HASTA EN LA CRISIS

Los tiempos de crisis ponen a prueba la fortaleza de todas las cosas y también de tu emprendimiento.

Cuando parece que ya pasaron los tiempos difíciles y que dominas todos los aspectos de tu negocio, siempre pasara algo que te sacara de tu zona de confort.

Es muy seguro que la crisis del COVID-19 te ha hecho pensar en esto, aquí te dejamos algunas reflexiones para fortalecer tu marca aun en estos tiempos.



1

## Crea una propuesta de valor

La propuesta de valor es la razón de ser de tu negocio, es lo que le ofreces a tus clientes para hacerlos sentir bien.

Si eres un apasionado (a) por tu emprendimiento es seguro que sientas que tu identidad forme parte de la propuesta de valor de tu negocio. Si involucras tus tradiciones, tus valores o tu pasión, esto se transmitirá en tu producto; así en tiempo de crisis tendrás muy claro porque debes luchar.

Aquí encontraras algunas recomendaciones para tu [propuesta de valor](#).

2

## Transmite lo que haces

Comunicar adecuadamente tu propuesta de valor te dará fortaleza en tiempos de crisis.

Más que anunciar tu producto transmite mensajes conectando con las emociones de tus clientes. De esta manera no solo ofreces un producto, sino que pasas a formar parte de las referencias de tu cliente que tendrá presente aun en tiempos difíciles.

Encontrar el mensaje y los [canales de comunicación](#) adecuados es clave para llegar al corazón de tus clientes.

### 3

## Piensa antes de decidir

Una de las consecuencias de las crisis es que llevan tu capacidad de decisión al límite y actuar de manera impulsiva puede empeorar las cosas antes de resolverlas.

Antes de decidir que harás con tu negocio, descubre en qué puedes influir y en qué no, enfócate por ejemplo en tu producto, tus procesos, la atención al cliente, etc.

Esto te permitirá detectar las [áreas de oportunidad](#) y valorar la dimensión del reto.

### 4

## Adapta tu propuesta

La solución más obvia ante cualquier crisis es la adaptación, es reconocer que las reglas del juego cambiaron y que para que tu negocio permanezca este debe cambiar, por lo menos en lo que dure la crisis.

Adapta tu propuesta de valor cuidando en lo posible el mantener tu identidad, sin embargo, de ser necesario crea una nueva forma de producir y de vender.

Una mente abierta y una [actitud positiva](#) te serán de gran ayuda, también puedes buscar referencia de cómo otros negocios enfrentaron la crisis.

# 5

## Busca apoyo profesional

En tiempo de crisis la solidaridad es un valor fundamental, busca apoyo en otras personas que pueden ayudarte, ya sea para analizar tu situación o bien para adaptar tu propuesta.

Identifica organizaciones dedicadas al apoyo empresarial, te será de mucha utilidad integrarte a algunas de ellas y no dudes en compartir tus experiencias.

Para [CONECTA PUERTO](https://www.conectapuerto.com/) será muy grato apoyarte.

<https://www.conectapuerto.com/>

Links que puedes visitar para complementar lo aprendido:

<https://www.socialmediapymes.com/como-hacer-una-propuesta-de-valor/>

<https://globalkamconsultoresretail.com/gastas-en-publicidad-o-inviertes-en-comunicacion/>

<https://www.eleconomista.com.mx/finanzaspersonales/Domiciliacion-de-servicios-una-opcion-para-ahorrar-tiempo-y-dinero-20190617-0082.html>

<https://www.1000ideasdenegocios.com/2013/02/ideas-de-negocio-practicas-mandados-express.html>

<https://okdiario.com/economia/situaciones-preferible-subcontratar-1687664>

<https://www.entrepreneur.com/article/327090>

<https://www.coaching.com.py/blog/como-ser-proactivo-7-tips-para-desarrollar-objetivos-y-metas-claras>

<https://www.conectapuerto.com/>