



5 TIPS PARA ENFRENTAR UNA CRISIS DE VENTAS

Todos los negocios tendrán en algún momento una crisis de ventas, ya sea porque van comenzando, por cambios en el mercado o como ahora pasa con el COVID-19.

En esta etapa deberás tener tu mejor actitud emprendedora para afrontar el reto, por esta razón aquí te compartimos algunas sugerencias.



1

Evalúa la situación

Antes de tomar cualquier decisión analiza cuál es la causa de la crisis de ventas, esta puede ser interna o externa.

En el primer caso depende totalmente de ti modificar los que sea necesario para corregir la situación, ya sea en tu producto o en tu servicio.

En el segundo caso como con el COVID-19, nada podemos hacer para modificar el entorno, así que lo más sensato será que adaptes tu propuesta de valor a las nuevas circunstancias.

En ambos casos un buen análisis siempre será de mucha utilidad para encontrar las [áreas de oportunidad](#).

2

Busca nuevos canales para vender

El primer mercado por rescatar son tus clientes habituales, identifica que cambió en sus hábitos de consumo y en qué momento quedaste fuera de sus preferencias.

Otra manera de encontrar nuevos mercados es analizar a los [“no clientes”](#), es decir aquellas personas que no son tus clientes habituales.

Una crisis genera cambios, como por ejemplo los medios o canales a través de los cuales le vas a hacer llegar tus productos o servicios. Analiza si los [canales actuales siguen vigentes o si es momento de abrir nuevos](#), como por ejemplo ventas en línea, entregas a domicilio, aliarte con un intermediario, o volver a aperturar tu local con las medidas sanitarias requeridas.

3

Adáptate y comunícalo al cliente

Adaptarse es fundamental, una vez que has analizado las nuevas necesidades de los clientes actuales, identifica los procesos o características de tu producto o servicio que se deben modificarse.

Si es necesario cambiar la forma de producir, de vender, de entregar tu producto, etc. No olvides [comunicárselo a tu cliente](#), ya que será indispensable mantenerlo al tanto de tus esfuerzos por satisfacerlo.

4

Organiza a tu equipo

Es fundamental que tus colaboradores estén consientes de la crisis y compartan contigo la urgencia de corregir el rumbo.

Crea una excelente comunicación para que te puedan ayudar en el manejo de la crisis, recuerda que tu equipo tiene información de primera mano de tu producto, gustos del cliente, etc.

Aprovecha las cualidades de cada uno de tus colaboradores en esta [nueva perspectiva](#), escucha sus sugerencias e iniciativas.

5

Evalúa los resultados

Aun con todas las precauciones, los resultados de tu esfuerzo tal vez no sean los esperados, sin embargo, la experiencia es valiosa, busca una retroalimentación e implementa las correcciones.

Recuerda que en tiempos de crisis debes evaluar las cosas de manera diferente, procura enfocarte en la situación actual, sin crear comparaciones con la situación que vivías antes de la crisis. Por ejemplo, el margen de utilidad tal vez ya no sea el mismo o bien venderás menos unidades.

Conocer algunas metodologías de emprendimiento, como [el lean start up](#), te ayudaran a tener una mejor perspectiva y no perder el entusiasmo por tu negocio.

Links que podrías consultar:

<https://aloiisarc.com/incrementar-mis-ventas/superar-una-caida-de-ventas/>

<http://momomarrero.com/2016/01/26/el-no-cliente-y-su-importancia-estrategica/>

<https://www.masquenegocio.com/2020/04/22/incrementar-ventas-negocios-digitales-covid-19/>

<https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/comunicar-redes-sociales-en-tiempos-de-crisis>

<https://www.mutuauniversal.net/es/mutua-para/empresas/coronavirus/gestion-equipos-covid19/>

<https://www.redalyc.org/jatsRepo/206/20657075005/html/index.html>