

NÚMERO 15:

Asegurar la generación de valor económico con más ingresos



La caída de la actividad económica significa menos consumo y menos inversión, lo que puede hundir las ventas y los resultados de nuestra empresa.

Hay que prestar atención a los movimientos del sector, de la tecnología y de los clientes para descubrir nuevas fuentes de ingresos.

- Podemos aumentar ingresos con productos o servicios que satisfacen necesidades relacionadas con la crisis sanitaria (medicamentos, mascarillas, geles, test, respiradores, sistemas de protección ...).
- Podemos explotar nuevas necesidades (teletrabajo, servicios online ...) o nuevos hábitos de compra de los consumidores (compra por internet ...).
- En los próximos años va a aumentar exponencialmente la demanda de productos/servicios relacionados con tendencias emergentes: sostenibilidad, responsabilidad social...
- Otra medida interesante es aprovechar las posibilidades que presentan las redes sociales para mejorar la comunicación; y la promoción y la venta de nuestros productos.
- Si ya se dispone de buenos servicios online se puede aumentar su promoción para incrementar los ingresos.
- Revisar la política de precios y de descuentos; y los sistemas de cobro para adaptarse a la situación de los clientes. En momentos de crisis hay más clientes sensibles a la variable precio.
- Podemos aumentar las ventas dando garantías adicionales a los clientes, como son los derechos de devolución si el producto o servicio no se puede consumir a causa de rebrotes del Covid. Esto les puede dar más confianza para comprar nuestros productos.

Links:

[Revenue growth management in the COVID-19 crisis](#)

[How COVID-19 Will Change the Way We Shop](#)

