

NÚMERO 15:

## Assegurar la generació de valor econòmic amb més ingressos



*La caiguda de l'activitat econòmica significa menys consum i menys inversió, la qual cosa pot enfonsar les vendes i els resultats de la nostra empresa.*

*Cal prestar atenció als moviments del sector, de la tecnologia i dels clients per a descobrir noves fonts d'ingressos.*

- Podem augmentar ingressos amb productes o serveis que satisfan necessitats relacionades amb la crisi sanitària (medicaments, màscares, gels, tests, respiradors, sistemes de protecció ...).
- Podem explotar noves necessitats (teletreball, serveis online ...) o nous hàbits de compra dels consumidors (compra per internet ...).
- En els pròxims anys augmentarà exponencialment la demanda de productes/serveis relacionats amb tendències emergents: sostenibilitat, responsabilitat social...
- Una altra mesura interessant és aprofitar les possibilitats que presenten les xarxes socials per a millorar, la comunicació, la promoció i la venda dels nostres productes.
- Si ja es disposa de bons serveis online es pot augmentar la seva promoció per a incrementar els ingressos.
- Revisar la política de preus i de descomptes; i els sistemes de cobrament per a adaptar-se a la situació dels clients. En moments de crisi hi ha més clients sensibles a la variable preu.
- Podem augmentar les vendes donant garanties addicionals als clients, com són els drets de devolució si el producte o servei no es pot consumir a causa de rebrotos del Covid. Això els pot donar més confiança per a comprar els nostres productes.

### Links:

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

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

