



Aprendiendo a vivir con la Economía Confinada

Economía, 12/04/2020



El 2020 empieza una nueva década con una noticia que paraliza al mundo, la aparición de un virus que muy contagioso incluso letal, generando que los gobiernos a nivel mundial, tomen la decisión del aislamiento social, porque el contacto masivo contribuiría a masificar el contagio.

Muchos gobiernos tomaron medidas económicas para que las personas puedan sostenerse económicamente, porque las personas tenemos necesidades básicas que se tienen que seguir cubriendo.

Más del 70% de la población, en muchas economías depende de negocios independientes, como respuesta a que en los últimos años se han promovido los emprendimientos, como una mejor alternativa para generarte ingresos de forma independiente; porque depender de alguien, hasta te conviertes en “esclavo”, incluso diversos gurús vienen promoviendo la economía independiente, en la que me incluyó como asesora empresarial, como ustedes saben he venido trabajando muchos años promoviendo agronegocios. Por lo tanto, en las últimas 2 décadas, se han generado negocios relacionados al sector comercio, turismo, restaurantes, hoteles, comercio ambulatorio, comercio de accesorios, boutiques, estética, masajistas, agrario, etc.

Al llegar, la pandemia del coronavirus, todos estos negocios se detuvieron, debido a que generan aglomeraciones y este virus se propaga rápidamente a través de las personas porque somos los focos de infección. La economía se paralizó, con el cierre de todos estos tipos de negocios: centros comerciales, cines, restaurantes, comercio ambulatorio, peluquerías, etc. Y nos confinaron en la casa, como la medida más drástica para evitar el contagio del Covid 19.

Esta situación del confinamiento ha empezado a generar preocupación en la población, debido a que tienen generar ingresos para sostener las necesidades básicas. Entonces, como coach de negocios considero que podría compartirles algunas ideas de negocio para generar ingresos frente a una economía confinada.

Hemos estado acostumbrados a los negocios en la que nos relacionamos personalmente con las personas, tanto para brindar servicios como para comercializar productos; entonces al querer seguir comercializando desde la lejanía, desde el encierro en casa, pensamos que esta modalidad no es viable. Sin embargo, como augurio de este cambio drástico, el mundo se ha venido preparando tecnológicamente y resulta que la comunicación utilizando la tecnología es la que ahora empieza a ser la herramienta principal, no solo para sostener videoconferencias para reuniones de trabajo ejecutivas sino también para hacer negocios.

Comparto algunas ideas: si tienes un stand o una tienda en algún centro comercial sobre zapatos, ropa, accesorios, peluquería, chocolates, entre otros; es que esta tienda ahora la lleves al plano virtual. Apertura tu tienda virtual a través de alguna plataforma de redes sociales, ofreciendo tus productos. Previo a lanzar tu tienda virtual, tienes que diseñar: el slogan, nombre de la tienda, características de tus productos, y también grabarte tu mismo, la misma presentación que haces a tus clientes cuando llegan a tu tienda presencial. Asimismo, referenciar un número telefónico indicando los horarios de atención, para que la clientela pueda comunicarse contigo. Es importante, que previo al lanzamiento de la tienda virtual, tener claro la forma de entrega o delivery, las modalidades de pago (vía depósito en cuenta o transferencia bancaria o pago contra entrega). De igual forma, con los negocios de servicios, por ejemplo, si te dedicas a brindar servicios legales, médicos, asesoría

comercial, clases de inglés, matemáticas, reforzamiento académico; también recurre a instalar tu consultorio virtual, presentando claramente tus datos, capacidades y detallando la diferencia de recurrir a tus servicios. Otra innovación, es el delivery de productos de primera necesidad, por ejemplo, bolsa de la canasta familiar. Existen muchas personas que no quieren salir a realizar las compras, pero tu puedes ofrecer este servicio, solicitar el pedido un día anterior y entregar los pedidos a primera hora de la mañana (frutas, verduras, abarrotes, legumbres, carnes, etc); de esa forma contribuimos a detener la aglomeración social. También está resultando efectivo el delivery de servicios personales: masajes, peluquería, manicure, etc.

En conclusión, la economía confinada es generar ingresos a partir de estar en aislamiento social, utilizando las tecnologías de comunicación e información, para acercarte a las personas, generando confianza, presentando productos y servicios de calidad, para la clientela asuma que no es necesario que nos veamos personalmente para que el servicio o producto sea de calidad. Veamos a la presencia del coronavirus, como una oportunidad para generar ingresos económicos desde casa, sin necesidad de generar catástrofe vehicular o aglomeraciones sociales. Finalmente recuerda que esta pandemia nos desafía a todos a salir de nuestra zona de confort y a despertar nuestra creatividad e innovación y algún día compartamos con nuestras generaciones, como hicimos nosotros para generar economías a pesar del confinamiento y aislamiento social.