

Porque fracasa un negocio?

En tiempo de crisis y en situaciones favorables los negocios fracasan... y como ya hablé en otro artículo, no le echemos toda la culpa a la crisis del país por el fracaso de nuestro negocio. Asumir nuestra responsabilidad es un buen comienzo, porque si nos damos cuenta que nosotros somos los responsables de que los clientes no nos compren, significa que podemos mejorar! Que nada está perdido! Por eso manos a la obra, analice las siguientes situaciones, si Ud. se encuentra identificado, que espera para mejorar?

Existen muchas causas que determinan el fracaso de una actividad comercial. Cada caso es especial y requerirá un análisis adecuado, pero estas son algunas pautas para tener en cuenta y tomar precauciones.

Falta de planificación

Muchas veces se planifica mentalmente, pero con el correr del tiempo nos vamos olvidando cuáles eran nuestras metas, nuestros objetivos. Las ideas deben plasmarse por escrito, por eso siempre insisto a los que me consultan sobre la importancia de elaborar un Plan de Negocios por más pequeño que sea el emprendimiento.

Desaliento

Los primeros tiempos son muy duros para el emprendedor. Es común desalentarse y tener ganas de "tirar la toalla".

Marketing deficiente

No hablo de publicidad masiva ni nada parecido. Pero si tenemos una idea y montamos un emprendimiento, algún cliente debemos tener en vista. Si ellos no lo saben, nunca tendremos éxito. Es fundamental que apliquemos estrategias de marketing económicas y efectivas.

Olvidarse del cliente

El cliente es lo esencial y para quien trabajamos. Si no prestamos atención a sus requerimientos o necesidades estaremos alimentando uno de los principales factores de fracaso.

Problemas financieros

El funcionamiento financiero es clave en las pequeñas empresas. No controlar severamente todos los gastos puede terminar en un fracaso. Por ello es necesario hacer presupuestos, calcular los ingresos seguros y determinar hasta que punto estamos dispuestos a invertir en el proyecto.

Desconocer a los competidores

Es fundamental conocer a la competencia para poder encontrar ventajas competitivas, aquello que nos diferencie de ellos, aplicar mejoras, innovar, de esa manera uno siempre estará posicionado en el mercado, de una forma diferente.

Les doy un ejemplo sencillo, en nuestra provincia hay varias lomiterías... cuáles son las que más clientes tienen? Aquellas en que se diferencian en algo: ya sea en la calidad, en el tamaño, la atención (rápida/cordial/etc.), el precio, etc...

Si uno no se diferencia, los clientes no tienen argumentos para elegir su negocio entre otros tantos.

Los 10 errores que llevan a una pyme a fracasar en Internet

Fuente: basado en una estadística realizada por Infobae.

El otro día después que escribí el artículo Incremento sus ventas con un sitio web, encontré una estadística de Infobae que relataba sobre los errores de los sitios web a la hora de captar clientes. Me atrajo bastante, ya que era justo lo que quería transmitirles. El mismo está modificado de acuerdo a lo que me pareció más relevante y agregué también algunos comentarios.

Las empresas en general no perciben las ventajas que tiene la web para captar clientes. La mayoría de las Pymes afirman que sus clientes llegan por los canales tradicionales y no conocen lo que significa captar clientes a través de la web.

A continuación les comento los 10 errores que surgieron de esa encuesta:

1- La falta de interactividad se traduce en menos negocios

Hoy, casi 7 de cada 10 empresas exportadoras tiene un sitio web "básicamente institucional".

Muchos limitan a presentar la empresa, de manera institucional. Son muy pocos los clientes que deciden invertir en catálogos on line con procesos automáticos de compra y pagos.

2- Falta de promoción de la página web

Muchos empresarios no contemplan la promoción del sitio web en Internet. Pymehelp se especializa en el marketing directo a través de Newsletter y realizamos acciones para ubicar a su empresa en las primeras ubicaciones de los resultados de Yahoo o Google cuando el usuario busca empleando frases vinculadas al negocio de la empresa. Además ofrecemos ideas para promocionar el sitio web con mecanismos de promoción tradicionales.

3- Problemas para definir el target al cual apunta una página

Por lo general los sitios web surgen por el "deseo de estar, de figurar" y no como fruto de una planificación comercial.

Además no suele enfocarse a un segmento de mercado, más de la mitad de las empresas considera que su sitio web se orienta a todo público, y ahí está el error. La misma premisa que debe tener una empresa a la hora de definir el target lo tiene el diseño de un sitio web.

4- Falencias para captar clientes de otros países.

Hay empresas que quieren comercializar su producto en el exterior, pero si no se tiene en cuenta el idioma, no se obtendrá resultados. Es por ello la necesidad de brindar al usuario

versiones en otros idiomas. A veces esto suele costar más dinero, pero los resultados son sorprendentes

Por ejemplo “Si yo voy a vender una campera de cuero puede ser que en más de un país me pregunten qué es una campera”.

5- La falta de actualización boicotea el negocio

Es preocupante el período en el cual actualizan las páginas web. La gran mayoría de las empresas no actualizan su sitio ni siquiera bimestralmente.

Esto es llamativo si se tiene en cuenta que 8 de cada 10 usuarios indican como muy importante el hecho de encontrarse con una web actualizada.

Los sitios poco actualizados contribuyen a la frialdad y a la desconfianza que existe, en términos generales, en el ámbito de la web, se comprobó que, cuando deja de actualizarse, cae automáticamente la cantidad de contactos.

Siempre hay que tener información al día, siempre hay promociones, lanzamientos de productos, posibilidades de mostrar el entorno en el cual se desarrolla la empresa o testimonios de clientes. Esto es independiente del tamaño de la empresa.

6- Falta de involucramiento en el desarrollo y mantenimiento

La mayoría de empresas que tiene su sitio web no tiene un sector que se encargue exclusivamente del mantenimiento.

Otra opción es tener un sitio autoadministrable, que en costo, es mucho mas caro, pero ofrece ventajas como la facilidad de subir información al sitio.

7- No hay una verdadera capitalización de los datos

Otros datos significativos en cuánto a la información que arrojan los sitios web, muestra que el 55% de las empresas no accede a conocer las estadísticas de tráfico por lo que, entre otras cosas, no conoce cuántos visitantes tiene su sitio o desde que países se están recibiendo las visitas.

Adicionalmente, sólo un 31% de las Pyme tienen bases de datos de los contactos que genera la web.

De ellos, un saludable 58% clasifica la información de la base de datos, para particularizar el seguimiento de los prospectos.

8- No hay una visión para captar al cliente

La mayoría de las empresas no ofrece contenidos adicionales en sus sitios y solamente el 2% de las empresas ofrecen incentivos a sus visitantes para que se identifiquen.

9- Pobres políticas de protección y privacidad de datos

Muchas brindan publicidad mediante e-mail spam, y esto es contraproducente. A los usuarios no les gusta recibir e-mail no solicitados. En contrapartida, y con altos beneficios están los Newsletter o Boletín de Novedades, donde el usuario se desuscribe de la lista si no quiere recibir más e-mails, y automáticamente dejan de recibirlo. Además los Newsletter tienen como finalidad brindar información útil y valiosa a los usuarios.

10- Recursos que entorpecen la navegación de la página

El 57% de los sitios de las pequeñas y medianas empresas tiene una introducción animada mediante la utilización de flash o programas similares.

Esto se contrapone claramente a qué es lo que más molesta a un usuario de Internet Pyme a la hora de visitar otros sitios. Esta pregunta arrojó que a 7 de cada 10 usuarios les molesta este tipo de introducciones en los sitios web.

Pymehelp aconseja siempre a sus clientes en optar por diseños combinados (html + alguna animación en flash) de esta manera las páginas son más rápidas y fáciles de navegar.