Publicado en Madrid el 06/04/2020

La comunicación con el cliente y la reconversión al online, soluciones para frenar las pérdidas económicas

Empresas y profesionales deben reducir sus costes y aplicar campañas de descuento para garantizar la supervivencia a corto plazo. Más de 1.000 empresas se reúnen para compartir soluciones intersectoriales con la campaña #EnCasaReinventoMiNegocio de Level UP

La solución para frenar las pérdidas económicas previstas en la pequeña y mediana empresa, así como en los negocios de autónomos, a causa de la crisis del coronavirus pasa por priorizar la comunicación con el cliente y reconvertir los canales a plataformas online. Así lo aconseja Level UP, escuela de negocios líder en la formación de pymes y autónomos en España, que esta semana ha arrancado la campaña #EnCasaReinventoMiNegocio, en la que 1.011 empresas y profesionales de los 15 principales sectores económicos del país se han unido para debatir y promover la cooperación intersectorial y afrontar los nuevos retos económicos que presentará la economía una vez superado el estado de emergencia.

En una situación de confinamiento, desde Level UP se apuesta por reforzar la comunicación con el cliente a través de comercios y servicios online. El uso de plataformas como WhatsApp Business, Telegram o Zoom son clave para crear nuevas estrategias de captación que puedan obtener resultados reales ante la falta de contacto físico.

“No es el momento de seguir vendiendo, sino de darse visibilidad al negocio y de demostrar al cliente que sigues estando ahí. Renunciar al online en estos momentos sería un gran error, porque como nos demostró la crisis de 2008, las empresas que se hundieron fueron aquellas que no supieron adaptarse y reaccionar a tiempo”, explica Carlos Delgado, CEO y fundador de Level UP.

Reducciones de costes y campañas de descuentos, métodos de supervivencia a corto plazo

En una situación de incertidumbre como la actual, empresarios y autónomos deben priorizar la supervivencia económica de sus negocios. Por ello, no se deben descartar medidas como la reducción de los salarios de los empleados con una posterior bonificación en los meses venideros o, incluso, la aplicación de un ERTE que puede salvar decenas de puestos de trabajo a largo plazo.

Otra de las soluciones pasa por la implementación de campañas de descuentos temporales que frenen el descenso de ingresos a la vez que pueden atraer a nuevos clientes, una de las tareas más difíciles para el sector en estos momentos.

#EnCasaReinventoMiNegocio, también en YouTube con ejercicios prácticos

Las reuniones virtuales intersectoriales son la segunda iniciativa de la campaña #EnCasaReinventoMiNegocio de Level UP, que esta semana continuará con más sesiones para

pymes y autónomos.

Además, desde el 16 de marzo la escuela de negocios ha publicado en su canal de YouTube 81 cápsulas con ejercicios formación en negocios para que empresarios de todo el país puedan seguir desarrollando su actividad desde casa.

De esta manera, Level UP da un paso más en la novedosa metodología que aplica desde su fundación en 2012, centrada en trabajar las habilidades de emprendedores y autónomos. A partir del desarrollo de factores intangibles, como la gestión de equipo o las emociones en el proceso de compra, más de 20.000 empresas han mejorado su modelo de negocio gracias a Level UP, con algunas de ellas superando el millón de euros de facturación en tan solo un año.

Level UP
Level UP es una Escuela de Negocios para autónomos y Pymes española que tiene por objetivo conseguir que los emprendedores puedan incrementar su facturación en un breve espacio de tiempo y a precios asequibles para cualquier persona.

Level UP se basa en un modelo diseñado por su Fundador y CEO, Carlos Delgado, que ha transformado el mundo de la formación para Pymes. Sus dinámicos eventos aseguran una emocionante experiencia personal y activan la actitud de cambio en el emprendedor, aportándole los conocimientos necesarios de una forma alternativa y rompedora, con eventos formativos tanto en palacios de congresos como en plena naturaleza. El método destaca por la practicidad de sus contenidos, que permiten aplicar los conocimientos adquiridos desde la primera sesión.

Desde 2012, Level UP ha formado a más de 20.000 empresarios a sus cursos y conferencias, y está presente en Alicante, Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza, Palma de Mallorca y Málaga a través de su innovador método de crecimiento empresarial y en 2019 facturó más de 4 millones de euros.

Datos de contacto:
Jordi González
93 832 46 02

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Finanzas Marketing Emprendedores Recursos humanos

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es