

Activar la economía...¡lo que sí podemos hacer!

#### AYUDAR AL MERCADO

La única forma de conseguir reactivar la economía de nuestro país, manteniendo y recuperando los empleos de la población, es generar movimiento económico, producción y en definitiva...¡trabajo!.

Por eso, si todavía puedes hacerlo y en la medida de tus posibilidades...**¡¡¡ consume !!!**.

Son tiempos de **no derrochar**. Pero hay que entender que con el **esfuerzo** de comprar en lo posible, aquella camisa, aquel vino, aquel nuevo sofá,... tal vez estás asegurando indirectamente, la continuidad de tus propios ingresos y tu medio de vida.

No existe en nuestra sociedad, otra manera de ayudar, para que las empresas consigan “aguantar”, salir adelante y “rehacerse. Y si crees que tu también puedes y debes **colaborar** con la recuperación económica, hazlo saber a los demás.

¡Exhibe tu **“lazo pistacho”** en este nuevo año, para “contagiar” tu esfuerzo...!

### **¡¡¡ Colaboro consumiendo !!!**

Todas las iniciativas son buenas...Ahí van algunas de **nuestras sugerencias para mejorar** la actividad de las empresas.

#### **RECOMENDACIONES “GINTONIC” EN EL AMBITO EMPRESARIAL:**

**Entre todos** hemos de “tirar hacia adelante”. Comienza un nuevo año y tenemos que movernos al máximo, con los pocos recursos que todavía nos queden.

Está muy claro que ningún “personaje público”, nos resolverá la situación. La tenemos que arreglar la “gente” de las Empresas. Los que formamos parte de ellas y nos jugamos, día a día, nuestro puesto de trabajo y con él...**nuestro estilo de vida**.

#### **RECOMENDACIONES “GINTONIC” EN EL AMBITO EMPRESARIAL:**

#### **AÑO NUEVO...¡PERSPECTIVAS NUEVAS!**

Este próximo Enero, intentemos convertir la “cuesta de Enero” en una “rampa de despegue” de la actividad económica.

A partir de Reyes, lancemos al Mercado todos los elementos publicitarios disponibles: folletos, anuncios, e-mails, llamadas, visitas... ¡lo que tengamos!

#### **RESPECTO AL ESFUERZO DE LOS DEMAS**

Todos tenemos poco tiempo disponible, pero si queremos que los demás presten atención a nuestras acciones publicitarias, respetemos también las que recibimos, atendiéndolas en lo posible.

No olvidemos además, que pueden ofrecernos nuevas oportunidades que desconocemos.

#### **COLABORACIONES Y SINERGIAS**

Muchas empresas ofrecen diferentes productos y/o servicios al mismo segmento de clientes. Aprovechar la relación y confianza entre algunas, les puede permitir grandes ventajas como:

- Aprovechar envíos conjuntos de publicidad.
- Compartir espacios publicitarios en Medios.
- Intercambiar recomendaciones y referencias a los clientes de cada una.
- Cooperar en acciones puntuales de comunicación.
- Optimizar costes de fabricación conjunta de elementos publicitarios.

## **RECURSOS ON-LINE**

Es el momento también de mejorar nuestra presencia ON-LINE. Internet es un gran medio de difusión de nuestras actividades, ofertas y productos, con un aceptable coste, gran agilidad y muchas posibilidades de utilización.

## **RECUPERAR VALORES**

Recuperar la importancia de los Valores Comerciales y Empresariales: Garantía, Atención, Rapidez, Continuidad...y ¿cómo no? el Precio, pero sin olvidar que el cliente que solamente nos compra por precio, no es un cliente sino un "oportunista"

## **MEJORAR PARA MAÑANA**

Estos momentos de menos trabajo y probablemente con menos recursos de personal, deben aprovecharse en lo posible, para mejorar sistemas internos de funcionamiento, con el fin de estar bien preparados en el momento de que la reactivación del Mercado se produzca, que indudablemente se producirá.

Las empresas que hayan aguantado y las de nueva creación o alternativa profesional, deberán haber afinado su funcionamiento y estructura, revisar costes, mejorar procesos, posicionamiento comercial, horarios, organización, etc. , para salir por delante y con más fuerza que sus competidores más pasivos anclados en la crisis del "a verlas venir".