



Opinión

María
 Elba Chahuán



*Vicepresidenta y fundadora de Unión
 Emprendedora*

Cómo preparar tu emprendimiento para una Navidad exitosa

Estamos a poco más de un mes de la Navidad y, para los miles de emprendedores en el país, esta época es una de las más intensas del año, llena de actividad y oportunidades de ingresos. Aprovechar al máximo esta temporada requiere atención en diversos aspectos clave que ayudarán a que el balance final sea positivo.

El primer aspecto a considerar es la capacitación. Saber manejar inventarios garantiza el flujo adecuado de productos y evita problemas tanto de falta como de exceso de stock. Imaginemos, por ejemplo, una pyme de accesorios de belleza o un emprendimiento de productos para mascotas. Ambos deben asegurarse de contar con el financiamiento necesario para mantener un suministro suficiente que permita satisfacer la demanda durante la temporada, sin generar un sobreabastecimiento y arriesgar pérdidas o problemas de almacenamiento.

En segundo lugar, el canal de ventas juega un papel fundamental. Aunque muchos emprendedores utilizan WhatsApp o Instagram, existen numerosas plataformas digitales que permiten montar tiendas online con costos reducidos o incluso sin comisiones, ofreciendo una vitrina con alcance nacional. Esta opción es valiosa para ampliar el alcance de la marca y llegar a un público más amplio.

La distribución es otro elemento crítico. En esta época, un cliente que no recibe su producto a tiempo puede generar reseñas negativas que afecten la reputación del negocio. Por eso, es esencial cuidar toda la cadena de valor y cumplir con los plazos de entrega prometidos en las condiciones de compra.

Asimismo, es fundamental aprovechar el talento local. Chile cuenta con excelentes materias primas y el ingenio de emprendedores y emprendedoras de todo el país. Destacar el valor agregado de los productos nacionales en comparación con las importaciones es clave para atraer tanto a grandes empresas como a consumidores. Este valor puede comunicarse a través de redes sociales, videos sobre el proceso de elaboración, fotografías y recomendaciones de terceros.

Finalmente, no podemos dejar de mencionar la importancia de contar con redes de contacto. Establecer relaciones con otros emprendedores, proveedores y comunidades permite compartir aprendizajes, intercambiar experiencias y generar sinergias para potenciar el alcance de nuestros productos y servicios. Las redes de contacto fortalecen la visibilidad y otorgan respaldo al emprendimiento, sumando credibilidad y oportunidades de colaboración.

La época de Navidad es una oportunidad única para incrementar las ventas y conectar con la comunidad. Aprovechemos este espíritu navideño para impulsar nuestros negocios, cuidando cada detalle y aprendiendo de la experiencia. Es el momento ideal para reforzar nuestra presencia, fidelizar clientes y posicionarnos como una alternativa de valor en el mercado.