

# Lista de verificación para el camino al éxito

Consejos de eficacia probada para negocios afectados por la realización de obras

## Comunicación

Es importante compartir información de forma rápida, eficiente y precisa. No existe una fórmula mágica para el éxito, pero los puntos que se exponen a continuación deberían ayudar a negocios de todo tipo y tamaño a pensar y personalizar una estrategia para establecer, a lo largo de un proyecto, conexiones que generen un impacto significativo.

- Identificar a las partes interesadas.** Piense en las personas que necesita contactar y por qué. Piense en proveedores, clientes, otros negocios; en realidad, todos cuentan.
- ¿Qué necesitan saber?** Considere los desvíos, rutas y estacionamientos. También pueden ser útiles las hojas informativas del proyecto donde se expliquen los futuros beneficios. ¿Qué preguntas es más probable que tengan sus clientes? El personal del WisDOT y las páginas de las obras en 511wi.gov son buenas fuentes de información.
- Encontrar el tono adecuado.** Una actitud positiva es siempre la mejor opción. Considere la posibilidad de hacer “ofertas especiales durante la construcción” o por cualquier otra causa que haga de su negocio un lugar atractivo, a pesar de la obras adyacentes.
- Difusión de la información.** Las opciones incluyen, entre otras, redes sociales, correo electrónico, sitios web, folletos, correo postal, publicidad pagada y difusión en medios locales. No se olvide de la antigua pero efectiva técnica de pasar la información verbalmente de persona a persona. Considere la posibilidad de elaborar para el personal temas de conversación en relación con el proyecto.
- Frecuencia de la comunicación.** ¿Con qué frecuencia debería realizar actualizaciones y cómo planea hacerlas?
- ¿Oportunidades de asociación?** Los negocios vecinos podrían considerar la posibilidad de trabajar en conjunto. Los negocios que se encuentran solos al borde de las carreteras podrían considerar trabajar con cámaras de comercio u otros negocios del área para coordinar la creación de opciones para los clientes.
- Considere la posibilidad de emplear señalización temporal para mejorar la visibilidad.**

## Promociones

La creación de promociones especiales asociadas a la temática “en construcción” puede animar a sus clientes actuales a visitar su negocio y atraer a una nueva clientela durante el desarrollo de las obras. Algunos negocios pueden encontrar un beneficio adicional al asociarse con negocios cercanos para el diseño de promociones exclusivas, la creación de sinergias y el aumento del alcance de sus clientes.

- Diseñe un logotipo y/o cree un eslogan para usarlo en sus materiales y promociones de “abierto al público”.
- Realice eventos antes del inicio de las obras para atraer la atención hacia el área.
- Considere la posibilidad de ofrecer “almuerzos de trabajo” u otras ofertas especiales para atraer a nuevos clientes.
- Inicie un servicio de reparto (u ofrezca reparto gratuito) durante el proceso de construcción, por ejemplo, al mancomunar recursos con otros negocios.
- Cree o utilice una mascota ya existente para aportar más energía a sus eventos especiales.
- Diseñe una búsqueda del tesoro de uno o varios días para animar a los clientes a visitar varios negocios mientras se encuentran en el área.
- Incentive a los clientes a visitar la zona por medio de regalos, rebajas o descuentos especiales.
- Planifique actividades y promociones para la colocación de la primera piedra (antes del inicio de la obra) y/o para la inauguración (después del término de la obra).
- Realice promociones a lo largo del proyecto con motivo de la consecución de logros y la finalización de la obra.

## Actividades comerciales

Ajustar durante este período su plan de negocios para prepararse para los cambios estimados puede ahorrarle tiempo, dinero y estrés.

- Trabaje con sus proveedores para acordar horarios o lugares de reparto alternativos, según sea necesario.
- Defina si hay proyectos necesarios (repavimentación de estacionamientos, remodelación de edificios, etc.) que planee asumir como empresario particular y que podría hacerlos coincidir con las obras para aprovechar la baja de actividad del negocio.
- Busque asociaciones para generar apoyo, y analicen si se mancomunarán recursos entre los negocios y cómo se realizará este proceso.
- Asóciese con un centro de desarrollo de pequeñas empresas local u otras organizaciones de asistencia a pequeñas empresas para acceder a sesiones de asesoramiento empresarial u otros servicios de apoyo.
- Ajuste los horarios de los empleados para adaptarse a los cambios en la cantidad de clientes.
- Considere la posibilidad de ajustar el horario de funcionamiento para ofrecer a los clientes más opciones durante la noche o los fines de semana, cuando la actividad en la obra es menor. Coordine estos horarios con los negocios vecinos.
- Piense de manera estratégica respecto al inventario y la contratación de personal que se ha de realizar durante la obra y realice los ajustes que sean necesarios.
- Determine si existen entradas o puntos de acceso alternativos a su negocio que podrían usarse y serían más convenientes mientras se desarrolla la obra. Mejore y realce esas entradas antes del inicio de la obra para mostrarle a los clientes lo fácil que es acceder a su negocio.