



# LA CONTINUIDAD DE LAS EMPRESAS HONDUREÑAS

**LA VIDA EMPRESARIAL DESPUES DEL COVID-19**

Gerencia Empresas Sostenibles COHEP



# ¿Qué podemos esperar después que pasen las cuarentenas?

Gran parte de la actividad Empresarial del Mundo se ha detenido. Honduras no es la excepción. Todos los Emprendedores, Micro, Pequeños, Medianos y Grandes Empresarios libran una lucha para detener la propagación del COVID-19 con el único fin de salvaguardar las vidas de sus colaboradores y de todos los hondureños.

El Consejo Hondureño de la Empresa Privada -COHEP- y sus Organizaciones Miembro expresamos nuestro más sincero agradecimiento a todas nuestras empresas valientes y solidarias que con mucho sacrificio han contribuido cerrando sus empresas y el auto aislamiento. ¡Quédate en Casa!

Nos hemos detenido para que el Sistema de Salud tenga la oportunidad de lidiar con este problema con toda su capacidad.

**#NOS**   
**LEVANTAREMOS**  
**HONDURAS**



# Honduras será distinta, diferente a la que conocíamos. ¡Pero será una Honduras mejor!

- Tendremos limitaciones para movilizarnos, pero seremos más conscientes de la salud y distanciamiento social.
- Mayor consciencia del higiene y cuidado personal para una adecuada salud.
- Mayor consciencia de la importancia del Teletrabajo.
- La necesidad de migrar a esquemas empresariales más digitales, comercio electrónico y servicios personalizados.



# Los hondureños tendrán un nuevo estilo de vida con énfasis en los siguientes aspectos:

- Las familias pasarán más tiempo en casa como medida de precaución.
- Se destinará mayor presupuesto familiar a compra de más productos para el cuidado de la salud.
- Compra de más comida .
- Mayores pedidos a domicilio de comida, víveres y de salud.
- Incremento en los servicios en línea de educación y entretenimiento.
- Los hondureños se ejercitarán en casa y con programas de rutinas virtuales.
- Probablemente por la desconfianza en el transporte público, las personas compran vehículos para la movilización individual.

# Rubros y Negocios que sufrirán una disminución en consumo...

- Menor consumo de productos y servicios de belleza
- Menor compra de productos costosos o de lujo (celulares, propiedades, productos financieros).
- Compra de productos deportivos.
- Turismo reducido se minimizarán viajes en avión
- Eventos Corporativos, Conciertos, Cine, Deportivos
- Gimnasios

Estas son oportunidades de negocio y de mejora para las empresas hondureñas.  
¡Digitalizarse y atención personalizada!

# ¿Qué hemos aprendido las empresas de las cuarentenas y de esta crisis sanitaria?

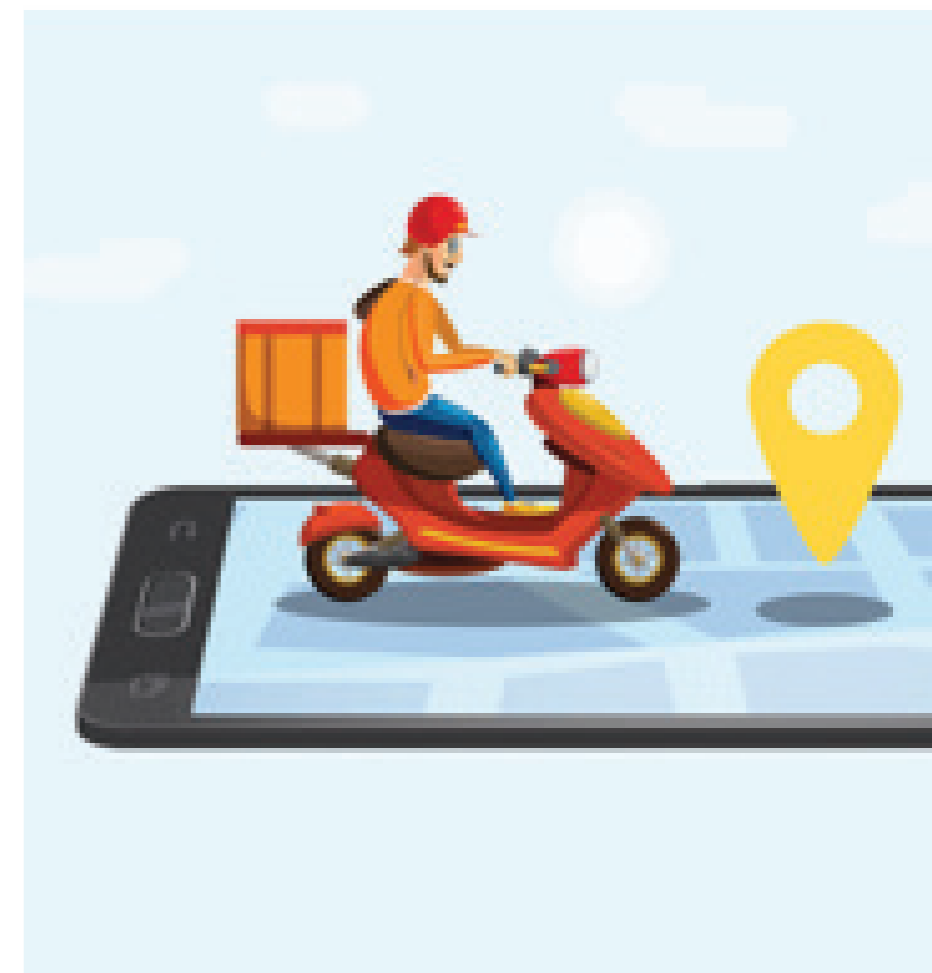
Basado en estudio realizado por COHEP en el sector de Turismo y MIPYMEs

# 1.

## Las empresas deben reforzar y trabajar en el POSICIONAMIENTO DE SU MARCA

Para una parte representativa de las empresas el COVID-19 significa una fuerte pérdida de ingresos sobre todo en la industria de servicios alimenticios como restaurantes y cafeterías.

Su reto es reinventarse y posicionarse como servicios 100% online y enfocar muchos más esfuerzos en servicios a domicilio.

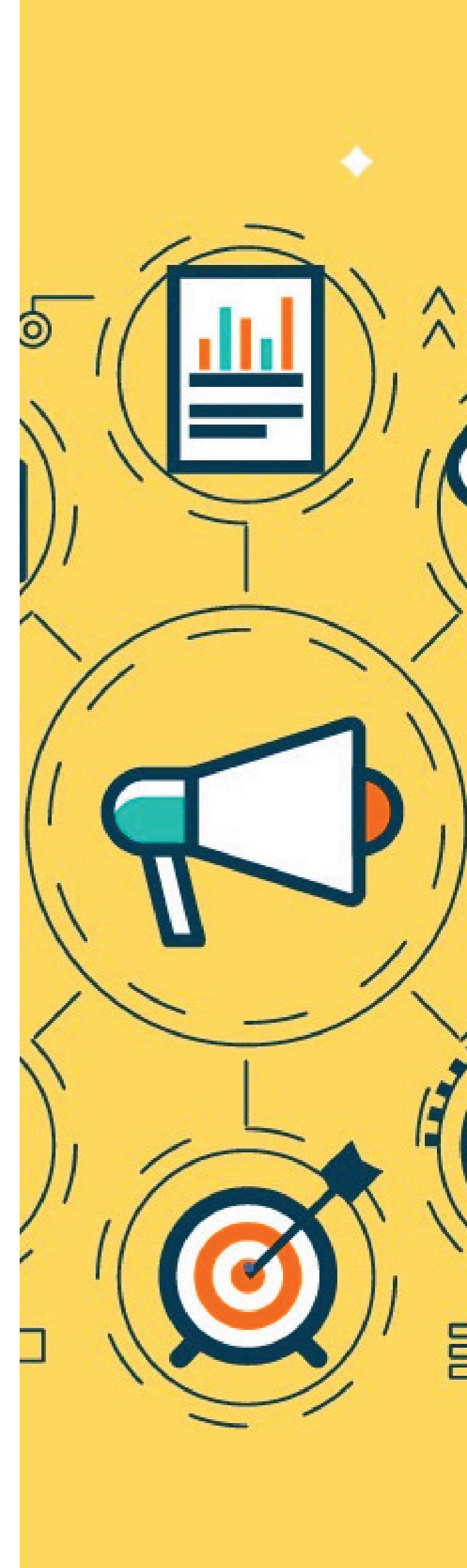


# 2.

## Reinventa y digitaliza el modelo de tu negocio

### Digitalizar el marketing a nivel operacional

- En la cuarentena, la gente fue directo a las redes en busca de servicios y soluciones personalizadas.
- Las empresas deben dar seguridad, confianza y a la vez empatía al cliente on line.
- Se deben repotenciar las marcas de las empresas y robustecer su inversión en campañas de marketing online.
- Ventas a través de vídeos con el uso de "live streaming" son los más vistos a través de las redes sociales.
- Haga disponible su producto en canales digitales. Posibilite el acceso de sus clientes a acceder a sus productos a través de canales tecnológicos, mensajes SMS, WhatsApp, y/o desarrolle opciones de entrega a domicilio propia o de terceros.



# ¿Qué más debemos hacer durante y después de la cuarentena?

## Acciones requeridas en los puntos de venta:

- Incremente la limpieza en su establecimiento y las medidas de bioseguridad indicadas por el Ministerio de Salud.
- Cuide la salud y Enfatice la higiene del personal de atención y de la tienda. Esto es Prioridad.
- Ponga a disposición del cliente gel antibacterial al entrar y salir del establecimiento u otro producto sanitizador. Es prioridad.
- Incentive el recoger en tienda o la entrega a domicilio.
- Mantenga la distancia entre los clientes al pagar
- Estimule las compras en línea
- Comunique a sus clientes las medidas sanitarias tomadas por su negocio y mantenga información visible del COVID 19.



# Evitar lucir como un Oportunista

- Mantenga comunicación activa con sus clientes, sobre la disponibilidad de productos. Es importante para que las personas entiendan sus opciones y que su negocio tiene empatía con sus clientes en este momento de crisis.
- Todo lo anterior es muy importante para que no se tenga una mala interpretación que se está haciendo dinero a costas de una tragedia nacional.
- Apoye o comunique actos nobles de empresarios que buscan sostenibilidad de empleos y lucha contra el COVID-19.



# Fortalecimiento operativo

**Sin duda alguna, todos los hondureños seremos afectados de una u otra forma de esta crisis sanitaria y económica causada por el COVID-19.**

**Cuando se levante la cuarentena, es recomendable medir los impactos y daños a su empresa, daños colaterales y otros. Se recomienda hacer urgentemente lo siguiente:**

- Afiliarse a una organización empresarial como una Cámara de Comercio e Industrias o la que represente su rubro.
- No piense que su empresa es muy pequeña para afiliarse a una Cámara de Comercio o que es caro. Ninguna de las dos es cierto y son más los beneficios que tiene estando representada que no estarlo.
- Solicitar los servicios de desarrollo empresarial que las mismas ofrecen para fortalecimiento de sus afiliados. Se recomienda iniciar con un diagnóstico empresarial para determinar la ruta o el plan de acción a tomar para la recuperación de su empresa.
- Acérquese o comuníquese con su ejecutivo de cuentas de su banco para iniciar medidas de alivio en sus compromisos financieros.



# Fortalecimiento operativo

- Suspenda cualquier servicio que no está generándole ningún beneficio en este momento como por ejemplo Internet en el negocio para wifi de los clientes.

Aproveche para investigar que esta haciendo su competencia o empresas de su mismo rubro en esta crisis.

- Investigue a través del internet sobre las nuevas tendencias y gustos de los consumidores para que usted pueda desarrollar nuevos productos y servicios acorde a las nuevos modelos de negocios que surgirán post crisis COVID-19.
- Desarrolle webinars gratuitos para los empleados que están en casa con Teletrabajo.
- **NO SE INVISIBILICE**, manténgase en la mente y radar de sus clientes. No deje de publicitar su empresa, sus productos, servicios. Puede mantenerse vigente con solo publicar mensajes positivos en la crisis.
- Restructure su plan de marketing, modifique su mezcla de medios priorizando los digitales.

