

Empresario suizo enseña a ganar tranquilidad a final de mes a través de un negocio propio

Noticias 24hs | 20/07/2023



Las membresías existen en cualquier lugar donde mires y pagues una cuota diaria, semanal, mensual, trimestral, semestral o anual

Pablo André es un joven empresario y estratega suizo-gallego que lleva más de dieciséis años asesorando a otros empresarios y emprendedores a que, optimizando sus negocios y procesos internos, consigan mejores resultados sin dejar de disfrutar del proceso para conseguir que sus empresas den el salto y mejoren sus ingresos. Y todo parte, según su experiencia, de la visibilidad y la conexión con el cliente.

Diferenciarse de la competencia por la vía de la visibilidad y originalidad es lo que permite que unas empresas crezcan a un ritmo mejor que otras.

Y crear un vínculo y una conexión sólida con el cliente es lo que hace que esta relación perdure en el tiempo.

“Hacer un análisis de los puntos débiles del negocio es el primer paso. Son más de 1600 clientes a mis espaldas con los que he podido trabajar, entre los que se encuentran algunos

como Inditex o Telepizza, que en el caso de grandes empresas, es más complicado detectar un solo foco en el que centrarse porque hay mucho en juego, desde campañas de marketing sin el resultado esperado, pasando por problemas de comunicación interna o incluso estrategias de producto que no concuerdan. En las pequeñas empresas, lo normal es que se falle siempre en el mismo espacio” explica.

Resolutivo como pocos a la hora de buscar alternativas corporativas, una de sus últimas aventuras pasa por su agencia de formación para la creación de membresías automatizadas, precursora en el mercado de habla hispana precisamente por dicha automatización, genera un valor diferencial para cualquier tipo de negocio.

Las membresías existen en cualquier lugar donde mires y pagues una cuota diaria, semanal, mensual, trimestral, semestral o anual. Empresas de vídeos bajo demanda son membresías al igual que las de música, el gimnasio, la luz, el agua, el gas o la cuota de autónomos.

Forman parte del día a día de cualquier persona, y si además ésta tiene un negocio, su presencia se magnifica.

Las membresías tienen como objetivo conseguir un público que se una al contenido y productos que se producen desde la compañía, recibiendo información, bonificaciones, contenidos y productos mediante el acceso restringido por el que se paga una cuota fija.

Este tipo de solución, a nivel corporativo, permite una serie de beneficios que Pablo André resume en tres pilares: ingresos recurrentes y estables cada mes, más clientes y por tanto más crecimiento y más proyección de futuro a la hora de planificar tiempos y desarrollos.

Con Membresías sectores como el deportivo, educativo, idiomas, inversiones, legalidad, coaching o incluso financieros consiguen incrementar sus ingresos con el servicio automatizado que les trae, además, un flujo constante de nuevos clientes que se benefician de lo que ofrecen.

“Formarse para este tipo de estrategias es clave para que se comprenda lo que van a esperar quienes den la confianza al proyecto. Se trata de ofrecer algo único, pero para ello hay que tener toda la estructura interna bien definida, evitando los ruidos y teniendo claro por dónde generar los intereses” comenta.

La posibilidad de que todo este proceso esté automatizado, tal como ofrece a través de su agencia, supone un adelanto en lo que a estrategias se refiere. Además, sirve para cualquier sector y tamaño empresarial, lo que hace de su herramienta de membresía un aliado perfecto para hacer crecer cualquier proyecto.

“Yo casi siempre llego tarde pese a ser suizo, mis amigos me dicen que soy el único suizo impuntual del mundo, y de hecho he tardado cinco minutos más de la hora que teníamos prevista para esta entrevista, pero nadie necesita ser suizo para llegar puntual y tranquilo a final de mes, sabiendo que su reloj dará la hora.” apunta para terminar.

Autor: Redacción