

Webcuentro

CERCANO CON



KARLA MARY HERNÁNDEZ

DIRECTORA GENERAL DE ESPABILATE CONSULTING GROUP

NEGOCIOS POST COVID-19  
NUEVAS TENDENCIAS Y MERCADOS



TRABAJANDO  
CON LA VISTA  
EN EL FUTURO

Webcuentro Cercano con: Karla Mary Hernández

Negocios Post Covid-19: Nuevas tendencias y mercados

### La pandemia traerá a un cliente con nuevas necesidades

Prensa Camcomercione.- La razón de ser de cada negocio es el cliente y la pandemia traerá un cliente con nuevas necesidades y características, donde la salud y la higiene tienen un peso importante, dijo la consultora de negocios Karla Mary Hernández en el espacio Webcuentro Cercano con... organizado por el Centro de Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio Puerto Libre y Producción de Nueva Esparta en su canal de Youtube.

La intervención de Hernández, titulada Negocios Post Covid-19: Nuevas tendencias y mercados, hizo énfasis en que hay tres características que definirán al cliente una vez finalice la pandemia o se relajen las medidas de confinamiento: “El cliente está siendo hipocondríaco y seguirá así. Va a buscar mayores condiciones de salud, por lo que debo adecuar mi negocio. Como segunda característica es más cuidadoso con sus gastos y debo asegurarle que mi producto es la mejor opción y cumplir esa expectativa y la tercera característica es que el consumidor estará más tiempo en casa. Tendrá trabajo, ocio y entretenimiento o compra en el mismo lugar y debo adaptarme a estas características para hacer prosperar mi negocio”.

Karla Mary Hernández, quien es consultora de negocios y directora de la Cámara Venezolana de Consultores desde 2016, aseguró que los datos que maneja como directora general de Espabilate Consulting Group apuntan a que es tiempo de cambiar los productos y servicios que se ofrecen y adecuarlos a la actualidad. “Situaciones sin precedentes ameritan soluciones sin precedentes. La gente quiere productos que cumplan con normas de higiene, certificaciones y servicio. El contactless o pagos sin usar tarjetas, así como la adquisición de productos que no pasan por muchas manos, adquieren mayor valor en el mercado actual”.

El formato Webcuentro Cercano con... forma parte de las estrategias que desde el CDE se implementan para innovar y fortalecer en las herramientas que se ofrecen al gremio empresarial de Camcomercione. Yoselín Tavares, directora del Centro, es la moderadora del espacio que cada semana reúne a especialistas en diferentes áreas para que compartan sus experiencias y visiones de negocio.

Hernández aseguró que en temas como el turismo, que es el eje transversal de la actividad económica insular, la oferta debe revisar el espacio compartido. “La gente requiere mayor distanciamiento social y especial atención al tema de la desinfección. El turismo se voltará hacia lo interno, por las restricciones en movilidad y mucha gente valorará los espacios remotos, distantes o lugares con menos gente para evitar contactos y contagios”.

Contáctanos: (0414) 848 45 91 · [direccionejecutivacamcomercio@gmail.com](mailto:direccionejecutivacamcomercio@gmail.com)  
[camarapuertolibre@gmail.com](mailto:camarapuertolibre@gmail.com) · [comercializacioncamara@gmail.com](mailto:comercializacioncamara@gmail.com)  
Ubicamos: Calle Charoima, Edif. Cámara de Comercio del Edo. Nueva Esparta, Porlamar

Webcuentro  
CERCANOS CON

Webcuento

**CERCANO CON**



**KARLA MARY HERNÁNDEZ**

**DIRECTORA GENERAL DE ESPABILATE CONSULTING GROUP**

**NEGOCIOS POST COVID-19  
NUEVAS TENDENCIAS Y MERCADOS**



**TRABAJANDO  
CON LA VISTA  
EN EL FUTURO**

Los servicios educativos y entretenimiento, para ser competitivos y conseguir a ese cliente que piensa mejor dónde gasta su dinero, tendrán que ofrecer una asistencia Premium e higiénica.

Especial atención tuvo el tema del teletrabajo en su exposición y aseguró que muchas empresas, empujadas por la realidad actual, comprendieron que es una forma más rentable de llevar algunas de sus actividades, pero alertó: “como organización debo asegurar las condiciones para que el trabajador pueda ejecutar sus asignaciones y eso pasa por facilitar la conectividad, proporcionar los equipos y eso implicará una auditoria de activos, que tenga ergonomía para trabajo en casa, entre otros”.

Como consejo, señaló que es momento de levantar la data de los clientes: edad, sexo y qué buscan, para así ofrecer los productos que satisfagan a esos perfiles específicos de cliente, pues destaca que los comercios más rentables son aquellos que conocen a sus clientes.

“La pandemia –ponderó- nos dejó un aprendizaje: que podemos vivir y trabajar con menos de lo que pensábamos. Si voy a comprar inventario, no necesariamente se va a vender lo que yo vendía antes de la pandemia. Aconsejo no perder el contacto con los empleados. Después de esto vamos a requerir talento humano y los empleados no tendrán compromiso si yo no lo demostré durante la pandemia del coronavirus”.

El webcuento con Karla Mary Hernández fue el séptimo ofrecido y todos están disponibles en el canal de youtube CDE Cámara de Comercio de Nueva Esparta.

Contáctanos: (0414) 848 45 91 · [direccionejecutivacamcomercio@gmail.com](mailto:direccionejecutivacamcomercio@gmail.com)  
[camarapuertolibre@gmail.com](mailto:camarapuertolibre@gmail.com) · [comercializacioncamara@gmail.com](mailto:comercializacioncamara@gmail.com)  
Ubicados: Calle Charoima, Edif. Cámara de Comercio del Edo. Nueva Esparta, Porlamar

Webcuento  
**CERCANOS CON**