



Vivimos la cuenta de enero todos los años, con mayor o menor esfuerzo, pero de alguna manera siempre acaba suponiendo hacer un esfuerzo económico extra. Por eso, para que la cuenta de enero te cueste menos, ¡te dejamos unos consejos que te ayudarán a superarla!

5 Consejos para superar la cuenta de enero

1. Más vale prevenir que curar

Nunca viene mal recordar que la mejor manera de superar la cuenta de enero con tranquilidad es organizando tus finanzas durante el mes de diciembre.

2. Analiza tu situación financiera

Para hacer frente a la cuenta de enero, lo primero que necesitas es analizar tu situación financiera para poder hacer una planificación y llevar un control estricto de tus finanzas.

3. Reduce los gastos innecesarios

Si te pones a analizar tu economía con detenimiento, seguramente encontrarás una serie de gastos de los que puedes prescindir en enero y que supondrán cierto alivio para superar las dificultades económicas del momento. Cuando tu economía se haya recuperado, siempre puedes retomarlos.

4. Compara precios y ofertas

En vistas de ajustarnos al presupuesto en enero, será de utilidad comparar precios y ofertas.

5. Modera tus compras en las rebajas

Por lo que respecta a las compras, en enero llega un momento muy esperado: las rebajas. Sin embargo, valora si esas compras que tienes en mente son de primera necesidad o pueden esperar.



3 propósitos de año nuevo para mejorar tu negocio este 2023

1. Mejorar los canales de comunicación con los clientes

Ofrecer cada vez más y mejores canales de comunicación es una excelente forma de mejorar nuestro servicio y de mantenernos en contacto para conocer de primera mano lo que buscan y necesitan nuestros clientes.



2. Transformarse digitalmente

La tecnología se convierte cada día más en la protagonista de las soluciones en la situación que vivimos. La necesidad de las empresas de transformarse digitalmente para mantenerse vigentes en una realidad en la que día a día el contacto físico y los desplazamientos buscan disminuirse.

3. Tener un aliado de negocio

Contar con el respaldo de un *partner* estratégico que te permita ofrecer financiación a tus clientes mientras tu recibes el pago al inicio, representa una estrategia beneficiosa para tu negocio ya que tú podrás dedicarte a aumentar tus ventas y olvidarte de cobros e impagos.



¡SÉ EL PRIMERO EN ENTERARTE!

NUEVA PRESENTACIÓN



La porción ideal para consumir individualmente



No olvides seguirnos en nuestras redes sociales.