

Check List para la reapertura

A continuación le presentamos una lista de factores en los que debe trabajar hoy, antes y después de la reapertura de sus tiendas

Hoy

- Actualice los procesos de limpieza de la tienda y adáptelos a las nuevas necesidades**
 - Identifique las áreas más transitadas como vestidores, puntos de pago, etc así como los objetos de alta manipulación como cajas registradoras, esferos, etc y determine la frecuencia de limpieza y desinfección
 - Identifique los lugares en los que debe colocar gel desinfectante o alcohol
 - Establezca medidas visibles (horarios de limpieza antes, durante y después de la apertura) y comuníquelas claramente.

- Seleccione proveedores de suministros** como mascarillas, desinfectantes, guantes, etc y determine la periodicidad de reabastecimiento. Tenga en cuenta que estos ítems tendrán una alta demanda y llegar a acuerdos anticipados evitará agotados.

- ❑ **Evalúe qué medidas puede adoptar para cumplir con un distanciamiento social adecuado** y prepare el material de comunicación necesario para cumplir con este propósito (señalética de piso, material informativo, atención previa cita)
- ❑ **Capacite al personal** en nuevos procedimientos y horarios de limpieza, atención al cliente y manejo de conflictos. Entrégueles las herramientas necesarias para facilitar su gestión. Esta situación es nueva para todos y estar preparados nos ayudará a ganar la confianza de los empleados y ellos transmitirán esa confianza a los clientes



- ❑ **Revise los manuales de exhibición de productos** para que el layout de la tienda permita una fácil circulación de clientes. Revise que los precios, tallas de las prendas (en caso de una tienda de ropa) y promociones sean lo suficientemente visibles. Mientras más información disponible tengan los clientes será más fácil evitar aglomeraciones.
- ❑ **Desarrolle un manual para devoluciones, uso de prendas y muestras.** Dependiendo del giro de su negocio los clientes necesitarán probar el producto (perfumes, maquillaje, prendas de vestir, artículos de deporte, etc) considere alternativas de desinfección que no dañen el producto y realice las pruebas necesarias.
- ❑ **Manténgase cerca de sus clientes a través de sus redes sociales** y comuníqueles de manera transparente qué medidas se están tomando para la reapertura. Brindar claridad en la información generará mayor confianza



Días antes de la re-apertura

- Contacte a sus empleados** y transmítales el alto compromiso de la empresa por preservar su seguridad y bienestar, asegúrese de que todos estén listos para enfrentar esta nueva etapa, escuche sus preocupaciones y recomendaciones.
- Cite al personal en la tienda un o dos días antes de la apertura** para repasar los nuevos procedimientos y aclarar cualquier duda. Tenga muy presente que en adelante la higiene de la tienda será un tema prioritario que debe formar parte de la nueva rutina, delegue encargados de cada área y elabore un check list para asegurarse del cumplimiento de cada tarea en los horarios acordados.
- Contacte a sus clientes** para comunicarles los horarios de atención de las tiendas, promociones y lanzamientos importantes que le ayuden a generar tráfico. Comunique las normas de desinfección que se han implementado incluso durante los horarios de atención de la tienda
- Revise el correcto funcionamiento de equipos indispensables para la operación de la tienda** como antenas antihurto, contadores de personas, puntos de cobro, cajas registradoras, etc. y si es necesario contacte a los proveedores de manera oportuna



Después

- ❑ **Mantenga la comunicación con sus clientes**, para solicitarles retroalimentación y recomendaciones que le ayuden a mejorar la experiencia de compra.
 - ❑ **Analice permanentemente los datos de tráfico de la tienda** para determinar si el comportamiento de sus consumidores ha cambiado. Realice los ajustes necesarios en cuanto a horarios de personal y limpieza para asegurarse de que no falte asesoría en momentos de alta afluencia
-
- ❑ **Mantenga al equipo de la tienda motivado**, involucre a los empleados en los resultados de las tiendas y felicítelos por sus logros.
 - ❑ **Visite las tiendas frecuentemente** para identificar necesidades y puntos de mejora
 - ❑ **Analice nuevas herramientas tecnológicas** por ejemplo pantallas inteligentes donde las personas puedan ver el fit de una prenda o la información de un producto sin necesidad de manipular las unidades que están en la percha.
 - ❑ **Monitoree frecuentemente el funcionamiento de su página web**, asegúrese de que sea fácil de manejar y de que el proceso de compra fluya correctamente, este canal es un punto de venta adicional por lo tanto no se debe descuidar la experiencia de compra de quienes la visitan
 - ❑ **Documente las medidas que generaron resultados positivos** y replíquelas en el resto de las tiendas.

Para mayor información contáctenos a info@agcontrolsensor.com