

Episode 5: 2023 Trends to Watch, SBA Disaster Loan Rate Changes, The Government Will Buy That from You



Hola y bienvenido al Podcast de Arkansas Business Navigator, el programa que revisa los recursos de la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. y de Arkansas Business Navigator disponibles para apoyar a las pequeñas empresas y a los emprendedores en estado natural.

Soy Brandon Mathews y en el episodio de hoy revisaremos un artículo reciente de la SBA que analiza algunas de las principales tendencias comerciales a buscar en 2023 y que USTED debe conocer; se están produciendo algunos cambios positivos en los Préstamos de Asistencia por Desastre de la SBA (spoiler, se trata de tasas de interés); y segmentos de una conversación que tuve con la directora del Centro de Asistencia Técnica y Adquisiciones de Arkansas, Melanie Berman. Esto también marca nuestro último episodio de 2022. La División de Agricultura del Sistema de la Universidad de Arkansas estará cerrada durante las vacaciones de invierno del 23 de diciembre al 2 de enero. Entonces, si Kam y yo no respondemos a su correo electrónico ni llamamos, es No porque no queramos hablar contigo. Es porque estamos recargando energías y pasando tiempo con familiares y amigos. Y con suerte, tú también puedes hacer lo mismo. ¡Pongamos este espectáculo en marcha!

Intro Music

Mi familia y yo tratamos de comprar localmente tantos regalos como sea posible para amigos y familiares durante la temporada navideña. Y creo que hicimos un buen trabajo apoyando al salón de belleza, las boutiques, la tienda de comestibles, los restaurantes e incluso la farmacia local. De las tiendas que he enumerado, sólo la boutique local tiene una tienda de comercio electrónico. En cuanto a las otras tiendas, tuvimos que ir a la tienda y recorrer los pasillos y estantes como yo antes de la pandemia en 2019. Y mira, vivo en una comunidad rural con un par de miles de personas en mi ciudad. Muchas de las empresas aquí no han adoptado el comercio electrónico u otras tendencias observadas en sus contrapartes más urbanas más grandes, pero si esto no está en su radar ahora, debería estarlo para 2023. La SBA está rastreando cinco tendencias y e- El comercio y el comercio social es el número uno en la lista. Según el diccionario Merriam-Webster, "el comercio electrónico es el comercio realizado a través de Internet". Por lo general, esto se ha realizado a través del sitio web de una empresa o de sitios como Etsy y eBay. El comercio social es similar a las ventas de bienes y servicios que se

realizan a través de plataformas de redes sociales como Facebook, Instagram o Pinterest. ¿Recuerdas ese vehículo de cuatro ruedas que compraste en Facebook Marketplace en agosto? ¡Eso es comercio social amigo! La verdad es que cada vez más personas compran online. De hecho, más de la mitad de los usuarios de Internet en todo el mundo compran algo en línea cada semana y los expertos pronostican que la industria mundial del comercio electrónico crecerá hasta alcanzar los 8,1 billones de dólares en 2026. La conclusión aquí es encontrar una manera de estar en línea y llegar a los clientes. Si no sabe cómo o dónde empezar, comuníquese con nosotros en Arkansas Business Navigator o con el Arkansas Small Business and Technology Development Center para conocer qué recursos y oportunidades existen para que pueda comenzar a vender en línea.

La segunda tendencia está ligada a la primera. Mientras la gente compra en línea, ¡el sistema no es perfecto! Entre retrasos en el envío y problemas en la cadena de suministro, podría estar esperando días o semanas por un artículo. Tómame por ejemplo. Pedí tres gorras del equipo Mercedes Benz-AMG de Fórmula 1 que representan a Lewis Hamilton antes del Día de Acción de Gracias. ¿Tengo mi sombrero? ¡No! ¿He recibido actualizaciones periódicas agradeciéndome por mi compra y la tienda oficial de F1 está trabajando arduamente para cumplir con este pedido? Sí... Estamos todos un poco impacientes en la era de envío de dos días y al día siguiente. Es más, datos recientes indican que el 61% de los clientes todavía quiere probar los productos en persona antes de comprarlos. Esto significa reforzar la atención al cliente en línea y en las tiendas para aumentar las ventas y llegar a más clientes. Amazon tiene un nuevo concepto de tienda física llamado Amazon Style que intenta fusionar las experiencias de compra en línea y en la tienda. Te pruebas la ropa, escaneas un código QR para obtener más información sobre el producto y puedes coordinar la compra en línea o la recogida en la tienda.¹ (FUENTE) <https://www.thestreet.com/investing/amazon-first-retail> -tienda de moda El minorista en línea con todo, de la A a la Z, no puede mantenerse alejado de las tiendas físicas. La conclusión: conozca a los clientes dónde están y cómo quieren comprar. El ladrillo y el mortero no están muertos, deben cumplir con las expectativas del cliente.

El número tres de las tendencias de la SBA para 2023 tiene que ver con la seguridad. No me refiero a prevenir la propagación de enfermedades ni a vigilar el estacionamiento (dos cosas que definitivamente deberías hacer), sino a la recopilación de datos. Los clientes quieren saber que sus datos personales y la información que comparten con usted son confidenciales y seguros. Si no pueden confiar en usted, probablemente tampoco compren con usted. Una de las cosas más sencillas que puede hacer para prevenir el fraude y generar confianza con los clientes es instalar un certificado Secure Sockets Layer (SSL) en su sitio web. SSL es un certificado digital que autentica la identidad de un sitio web y permite conexiones cifradas, lo que significa que otras personas no pueden acceder a los datos como los piratas informáticos. ¿Conoces esos sitios web con HTTPS al principio? Tienen un SSL. Los sitios web HTTP no lo hacen y son más vulnerables a ataques maliciosos.

¿Qué tal la sostenibilidad? Ese es el número cuatro en la lista de la SBA. Los clientes están dispuestos a pagar más, en cada generación, por productos sostenibles. No más pajitas sacadas de las narices de tortuga para estos clientes. Tal vez sea utilizar productos de papel 100% reciclado o cambiar completamente a artículos reutilizables. Tal vez sea comprar a productores sostenibles o apoyar la conversación. No existe una solución clara sobre lo que debería hacer, pero lo importante es intentarlo. Los clientes recompensarán el esfuerzo.

Todas estas tendencias se canalizan hacia el número cinco de la lista, que proporciona una experiencia excepcional al cliente. Es posible que tengas el producto más barato y los materiales de mejor calidad, pero si la experiencia es desagradable para los clientes, no volverán ni le contarán a sus amigos y familiares sobre ti (al menos de manera positiva). ¿Conoces ese olor a BMW? Experiencia del cliente. Ya conoces ese Chic-fil-A "Hola, ¿en qué puedo ayudarte?" y "Es un placer"? Experiencia del cliente. ¿Qué tal si Chipotle hace todo lo posible para recordarnos que obtienen los mejores ingredientes y preparan su comida en el lugar y al mismo tiempo pueden hacer que usted entre y salga en menos de 3 minutos? Experiencia del cliente. El punto aquí es hacer un esfuerzo para que los clientes se sientan valorados. Cuando trabajaba en el sector sin fines de lucro, existía el temor de que si el 99% del dinero no iba directamente a la línea del programa, no estábamos haciendo bien nuestro trabajo. Eso simplemente no es cierto. El pastel puede crecer. Lo mismo ocurre si invierte en la experiencia de sus clientes.

Estas son todas las cosas en las que Arkansas Business Navigator puede ayudarle. Así que no dude en comunicarse con nosotros o con nuestros otros socios. Puede encontrar el enlace al artículo de la SBA en nuestras notas del programa.

Esas fueron las cinco principales tendencias de la SBA a tener en cuenta en 2023. Consulte las notas del programa para obtener un enlace al artículo y los detalles completos.

Transition Music

El 5 de diciembre, la SBA anunció que no aplicará la tasa de interés durante el primer año a los nuevos préstamos por desastre y extenderá automáticamente el período de aplazamiento del pago inicial a 12 meses. El cambio es efectivo para todos los préstamos por desastre aprobados en respuesta a un desastre declarado a partir del 21 de septiembre de 2022 hasta el 30 de septiembre de 2023. La fecha de vigencia cubre los préstamos por desastre de la SBA actualmente disponibles para el huracán Fiona y el huracán Ian declarados a principios de este año. La SBA no tiene la autoridad para condonar los intereses que ya se hayan acumulado sobre los fondos del préstamo desembolsados. Puede consultar el enlace en nuestras notas del programa para obtener más detalles sobre el cambio. MMM... tarifas bajas, justo a tiempo para las vacaciones.

¿Sabes quién es el mayor comprador en Estados Unidos? ¿Amazonas? ¿Walmart? ¿Qué pasa con Ford? Si adivinaras alguno de estos, estarías equivocado. La respuesta es el gobierno de Estados Unidos. Esto se hace mediante contratación y adquisiciones. De hecho, la mayoría de los contratos están reservados para pequeñas empresas como la suya. Eso suena bien, pero ¿cómo se entra en la contratación pública? Para ayudar a responder esa pregunta, tuve una conversación con Melanie Berman. Aquí está parte de nuestra conversación.

Normalmente, Kam y yo revisaríamos los próximos eventos, pero cuando solo queda una semana en 2022, nuestro calendario de diciembre es liviano. ¡Pero no te preocupes! ¡Nuestro calendario de enero de 2023 está lleno! Vea todos los eventos que ocurren en todo el estado en arbusinessnavigator.com. También vincularé algunos en las notas del programa. Aquí también tenemos preguntas y respuestas de los oyentes, pero nadie nos envió ninguna pregunta. Esta bien. 2023 está a la vuelta de la esquina y espero que su resolución de Año Nuevo incluya escuchar y enviar preguntas al Arkansas Business Navigator Podcast. Disfruten todos de las vacaciones y nos vemos nuevamente en 2023.

Gracias por escuchar el podcast. Considere suscribirse para recibir notificaciones cuando salgan nuevos episodios. Si esta información le resultó útil, le agradeceríamos mucho que dejara una reseña en Apple Podcasts, Spotify o dondequiera que escuche. Si desea hacer una pregunta, para ser respondida en el programa. Vaya a uaex.uada.edu/abn/podcast y complete el formulario. El podcast Arkansas Business Navigator es producido por Brandon L. Mathews y Kamelle Gomez. Nuestra música fue creada por Music Unlimited de Pixabay. Arkansas Business Navigator es un programa Arkansas Small Business and Technology Development Center ubicado en la universidad de Arkansas de Little Rock y está financiado en parte a través de una subvención a través de la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. Todas las opiniones, conclusiones o recomendaciones expresadas en este documento son las de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la SBA. Para obtener más información sobre Arkansas Business Navigator o cómo acceder a recursos gratuitos, visite arbusinessnavigator.com.