

Estrategias de crecimiento del comercio minorista basadas en el aprendizaje de idiomas



En esta era digital, numerosas empresas minoristas se enfrentan a la dificultad de mantener su competitividad en un panorama que cambia constantemente. Para desmarcarse de la competencia, es esencial ser creativo y concebir soluciones nuevas o mejoradas para mantenerse un paso por delante. Una forma de hacerlo es aplicar estrategias de aprendizaje de idiomas en el marco del plan de crecimiento empresarial.

Esto puede ofrecer información muy valiosa sobre cómo se comunican los clientes y cómo entienden determinados conceptos. Aplicar estrategias de crecimiento en el sector minorista no solo permite llegar a un público más amplio, sino también mejorar el servicio de atención al cliente y aumentar la interacción, así como acceder a nuevos mercados y crear una base de consumidores más diversa.



Comprender las necesidades lingüísticas de tu público objetivo

El paso inicial de cualquier estrategia de marketing debe ser comprender las necesidades de tu público objetivo. Plantéate, por ejemplo, si este habla inglés, si prefiere el español o si tiene alguna otra preferencia de comunicación. Conocer las necesidades lingüísticas de tus clientes es esencial para crear materiales que respondan a sus necesidades, como descripciones de productos y webs disponibles varios idiomas. Por ejemplo, si la mayoría de tus clientes prefieren materiales en español, crea materiales visuales que incluyan traducciones al español u ofrece un servicio de atención al cliente bilingüe para responder a las llamadas y los correos electrónicos.



Facilidad de acceso

Disponer de contenidos multilingües puede ayudar a mejorar la experiencia del cliente facilitándole la comprensión de la oferta y creando una ventaja competitiva frente a otros actores del sector. Si tu web es accesible y está disponible en varios idiomas, los clientes que no hablen inglés o que aún estén aprendiendo el idioma podrán acceder a la información que necesiten en su lengua materna, lo que no solo contribuye a una mejor experiencia al cliente, sino que también amplía el potencial para aumentar las ventas.

Llegar a un público internacional es esencial para alcanzar y mantener el éxito a escala mundial.



Incremento de la eficacia y la productividad

Al considerar la experiencia del cliente en un negocio minorista en el que los clientes compran tus productos o interactúan con tu personal, asegúrate de no olvidar que su recorrido debe ser sencillo y agradable. Su satisfacción determinará si volverán a comprar y si te recomendarán a otras personas.

Contar con un equipo que pueda comunicarse con el mayor número posible de clientes te ayudará a garantizar que el recorrido del cliente sea fluido y sencillo. No se trata solo de responder a sus preguntas, sino también de recabar su opinión sobre los servicios prestados a través de foros o encuestas online.

Ampliación de las competencias de los empleados

Garantizar a tus empleados las mejores oportunidades de desarrollo personal no solo mejorará sus perspectivas profesionales, sino que también los capacitará para mejorar su desempeño y convertirse en una parte integrante de tu empresa. Cuando consideres la posibilidad de ofrecer oportunidades de aprendizaje de idiomas, ten en cuenta los beneficios que ello tendrá en tus estrategias de crecimiento en el marco de tu estrategia internacional. Los empleados capaces de comunicarse con fluidez con los clientes son un activo esencial para la resolución multilingüe de problemas, la comunicación con clientes y usuarios, y para comprender mejor cómo apreciarán las distintas culturas tus campañas comerciales.

Un artículo de la [Comisión Europea](#) subraya esta postura y afirma que «con un 35 % de europeos de entre 25 y 64 años bilingües, hablar dos idiomas ya no es la excepción, y los demandantes de empleo deberían proponerse aprender una segunda lengua extranjera para destacar».

A medida que se normaliza el conocimiento de una segunda lengua, aprender una tercera puede resultar aún más beneficioso.



Alcance mundial

Utilizar estrategias de aprendizaje de idiomas en el comercio minorista ayuda a acceder a nuevos mercados globales. Ofreciendo los contenidos de tu web y tus campañas comerciales en varios idiomas puedes llegar a una base de clientes internacionales antes inabarcable. Los activos de marketing en diferentes idiomas permiten aumentar las ventas potenciales y también te ayudarán a generar confianza entre tus clientes gracias a la disponibilidad de una alternativa fácilmente accesible.

Cómo el aprendizaje de idiomas puede impulsar el crecimiento de las empresas minoristas

El aprendizaje de idiomas brinda a las empresas la oportunidad de descubrir y comprender diferentes culturas, así como los hábitos de los consumidores en los distintos mercados para crear mensajes a medida. A su vez, hablar el idioma local permitirá a tu equipo entablar relaciones más estrechas con su base de clientes, ya que podrá formular preguntas culturalmente pertinentes e identificar tendencias o comportamientos de los clientes que podrían ser exclusivos de un mercado concreto. La información obtenida puede servir de base para campañas de marketing o nuevas ofertas de productos para distintos mercados mundiales. Así, lograrás mantener la fidelidad a la marca de tus clientes existentes, además de abrir las puertas a otros previamente inabarcables debido a barreras culturales o lingüísticas.

La oferta estratégica de oportunidades de aprendizaje de idiomas en el marco de tu plan de crecimiento minorista maximizará tu potencial internacional, al tiempo que aumentará la satisfacción de los clientes en los distintos mercados.



¿Te animas a constatar los beneficios que el aprendizaje de idiomas puede tener en tu negocio minorista? Descubre cómo Busuu puede ayudarte.

En Busuu para empresas, nuestros expertos han diseñado un programa de aprendizaje de idiomas para desarrollar el potencial de tu equipo. Creemos que el aprendizaje de idiomas debe ser flexible, adaptable y beneficioso tanto para las empresas como para los empleados.

Para obtener más información sobre nuestros programas y conocer cómo te permiten cuantificar, seguir e impulsar el compromiso de tus empleados, ponte en contacto con nosotros.

 [Envíanos un mensaje](#)

business.busuu.com

