

## VENTAJAS DEL COMERCIO AMIGABLE DE PROXIMIDAD CON LAS PERSONAS MAYORES

El comercio de proximidad es un importante eje económico y social, vertebrador de nuestra ciudad, que además de crear riqueza y empleo, ofrece servicios que permiten satisfacer con comodidad las necesidades de bienes y productos de sus vecinos, y hacerla así, más habitable.

Además, en base a las relaciones que en estos lugares se generan, permite a los ciudadanos más mayores seguir haciendo lo que siempre han hecho, siendo protagonistas activos de ese tejido socioeconómico, basado en el consumo de bienes y servicios.

No es extraño pues, que la mayoría de los vecinos de más edad prefieran comprar en su barrio, en los establecimientos que les son más próximos en lo físico pero también en lo emocional, donde los comerciantes les conocen y donde se sienten acogidos.

Si estás al frente de un negocio a pie de calle y quieres ofrecer un mejor servicio, deberías plantearte estas cuestiones previas y de paso, incorporar unas medidas para que la edad no sea un dato excluyente para la prosperidad de tu proyecto empresarial. Como el resto de la población, las personas mayores siguen comprando y exigen, porque no se jubilan de sus derechos ni de sus necesidades y placeres consumistas.

Estar al frente de un establecimiento amigable con las personas mayores y por ende, ser un profesional capaz de entender y atender la diversidad, además de satisfactorio es una oportunidad de generar empleo y prosperidad para tu negocio.

**Recuerda: Para ello, tienes que saber ofrecer un servicio personalizado y significativo.**

Cuidado con los comportamientos paternalistas, bajo la idea de que por ser mayor las personas tienen menos capacidades y necesitan de protección, como si fuese una relación padre/madre e hijo/a, incluso con la mejor intención, causan daño a las personas, pues las minusvalora y humilla y ello dificulta que se sigan sintiendo como lo que son, personas adultas.

Tú -vosotros-, desde vuestro establecimiento, podéis ayudar mucho a que los vecinos más mayores de vuestro barrio continúen sintiéndose felices y orgullosos de los años que tienen. Cada vez que no eres sensible a esta realidad o ignoras cómo se sienten los clientes con un trato rutinario o mediocre, puedes estar perdiendo la fidelidad depositada en tu negocio de antiguos clientes o no ganar otros potenciales, y ello puede ser aprovechado por tu competencia.

¿Te animas a diferenciarte de otros establecimientos que dispensan un trato insípido y despersonalizado?

**Recuerda: La amigabilidad te ayuda a conocer a tus clientes, entender sus peculiaridades y darles apoyo con un servicio que asegure su satisfacción y el éxito del negocio.**

## VENTAJAS

A priori, será un mejor comercio, reconocido en el barrio por ser un espacio accesible donde, además, sus trabajadores comprendan y acepten la singularidad de todos los clientes, y donde se disfrute de un servicio que reconoce esta singularidad y proporciona un trato individualizado. Más cálido y memorable.

Ser un establecimiento amigable te va a posibilitar ser un agente aún más activo en tu comunidad, porque haciendo la vida más fácil a personas como tú, favoreciendo que los vecinos más mayores puedan continuar viviendo en él, hacemos el tejido económico y social del barrio más fuerte y más vivo.

Conseguir consumidores satisfechos y felices y, por lo tanto, más constantes y leales. ¿No es eso lo que quiere un profesional como tú para su negocio?

