

Claves para elegir el mejor local comercial para un negocio



Introducción

Una de las preguntas más importantes que cualquier Agenciero Emprendedor se realiza al comenzar una actividad e iniciar un negocio es cuál es el lugar más adecuado para ubicar la Agencia, qué local funcionará mejor. La inversión de tiempo en el planteamiento y la búsqueda de un buen local propiciarán un mayor éxito empresarial.

El fundador de Mc Donald's, cuando le preguntaron cuál era para él los factores más importantes para el éxito de un negocio, contestó: **ubicación, ubicación y ubicación**. Sin embargo, otros autores conocidos en sus libros sobre marketing responden que **“mientras que conseguir una buena ubicación es importante para algunos negocios, la combinación de una buena ubicación, un gran producto o servicio que el cliente se ve interesado en comprar, un servicio de primera, un marketing que esté respaldado por el reconocimiento de su marca, consistencia en la entrega de mercancía y el precio correcto, hará posible que su negocio logre el éxito en forma más certera”**.

Si bien es cierto, que la buena localización no garantiza el éxito, si que es cierto que ayuda a no fracasar y permite que se logre más cercanía con el público al que va dirigido el producto o servicio y mejores ventas. Para no fallar en la elección de un buen local hay que tener en cuenta una serie de claves y factores influyentes que son muy importantes en el proceso de selección del mejor lugar para ubicar un negocio:

- **Definir los clientes del producto o servicio:** uno de los puntos fundamentales es conocer el perfil del cliente: su nivel económico, las características propias de cada uno, cuáles son los horarios de esa comunidad, lugares de trabajo, y estilo de vida, entre otros. Un pequeño estudio de la zona y sus vecinos puede ayudar a esclarecer muchas preguntas acerca del público que va a venir a jugar a nuestra agencia.
- **Buen acceso y cercanía:** este punto se entrelaza con el primero ya que, los potenciales clientes preferirán un negocio cerca de donde trabajan o viven, y con buen acceso y comunicación: líneas de transporte urbano, acceso de automóviles, estacionamientos cercanos y si el cliente va a pie, el local ha de encontrarse en una zona que permita llamar su atención o donde exista una actividades complementarias (centros de afinidad) o una cierta comodidad en los locales. Las esquinas pueden ser buenas ubicaciones para un negocio, ya que cuentan con una buena visibilidad.
- **En una calle transitada o en un centro comercial:** los denominados “generadores de tráfico” son lugares con otros negocios que contribuyen a generar clientela al negocio. Los centros comerciales son uno de ellos, pero el elegir ubicar el negocio en un centro comercial puede presentar mayores ventas pero también mayores costos y al revés si se sitúa el negocio en un barrio, puede ser más económico pero también puede significar menores ventas. La elección debe evaluarse en función de costo/beneficio.

- **Alquiler:** para empezar a emprender, lo primero es alquilar un local de cara a minimizar el riesgo, una vez que el negocio crezca lo suficiente para poder expandirse, habrá que considerar si es posible comprar un local propio. Al momento de seleccionar el local, hay que tener especial cuidado de que esté habilitado por la Municipalidad o Comuna como local comercial.