

SECTORES GANADORES PARA EL PUBLICO +50



Silver cápsulas
Por Luis Antonio Yáñez

Aquí estoy, como cada martes, hasta que Dios lo permita.

Una pregunta muy frecuente es: ¿Dónde invertir? Si se trata de vender a las personas mayores de 50 años (economía plateada), tengo una sugerencia de sectores que son esencialmente privilegiados para nuestra generación:

1) **Turismo:** El público mayor de 50 años es el cliente ideal para este sector, ya que su disposición de tiempo permite facturar durante las temporadas y los días de la semana. Dentro de este sector, existen subsectoras que destacan, como el turismo recreativo, donde hay muchas oportunidades de desarrollo en paquetes sociales, reencuentros de comunidades o clubes. El turismo cultural siempre tendrá un lugar especial para este público, con visitas o recorridos de impacto histórico y propósitos de fomento cultural. El turismo religioso es mi preferido; no hay mes del año en que el calendario religioso no tenga una fecha que conmemorar.

Además, nosotros, los venezolanos, tenemos una oportunidad de oro para desarrollar este tipo de turismo con la beatificación de José Gregorio Hernández y la hermana Carmen Rendiles, ambos en un mismo año. Definitivamente, es un orgullo.

2) **Salud:** Es un sector muy amplio y no se limita a la fabricación de medicamentos o servicios de atención médica. En el área de cuidados en el hogar, la demanda es creciente; se estima que a partir de los 75 años, 2 de cada 7 personas requieren un cuidador, y esta cifra se multiplica cada año. Muchas ópticas, seguros y hasta aplicaciones de taxi consideran a los adultos mayores como un mercado objetivo para conquistar.

3) **Comercio:** Tiene una oportunidad inmensa para diferenciarse. Si tienes un restaurante, piensa en cómo hacer tu negocio atractivo para este público. Te doy algunos consejos sencillos: publica una carta o menú en un tamaño de fuente grande y legible para cualquier adulto mayor; ofrece opciones de bebidas sin azúcar, comida baja en sodio, libre

de gluten o leche vegetal en las opciones de café.

4) **Mascotas:** Este es mi sector preferido. Para un adulto mayor, una mascota no solo es un compañero, sino también una razón para levantarse todos los días con un propósito. Si le regalas una mascota a un adulto mayor, le estás ofreciendo una razón para ejercitarse a diario, caminando al menos 30 minutos. Al mismo tiempo, se convierte en un cuidador y compañero. Se estima que el 12% de la población venezolana tiene una mascota. Si tienes un negocio, ¿por qué aún no es pet-friendly?

Todo lo anterior no excluye otros sectores, porque con creatividad puedes encontrar una oferta específica para esta población. Lo importante es identificar la forma de comunicar tu oferta considerando lo siguiente: cada vez que te acerques a un adulto mayor, encontrarás un cliente exigente pero fiel. Para ayudarte en ese objetivo, te dejo 7 recomendaciones vitales:

-Personaliza tu oferta; memoriza el nombre de tu cliente y hazle un trato diferenciado desde el inicio.

-Mantén un trato honesto. No importa si el servicio o producto salió mal; si empatizas desde la honestidad, este cliente silver valorará tu sinceridad por encima de cualquier observación.

-Cultiva la paciencia. Si tu cliente adulto mayor reconoce sus tiempos y comprende su velocidad, así lo tendrás de tu lado. Lo demás queda de tu parte, así que ¡manos a la obra!

