

A photograph of two individuals from the chest down, standing against a solid blue background. The person on the left is wearing a bright green V-neck sweater over a pink collared shirt and an orange tie, with blue jeans. The person on the right is wearing a yellow V-neck cardigan over a green top and a pink skirt. Both have their arms crossed. Large white text is overlaid across the center of the image.

# HERRAMIENTAS DE MARKETING PARA UN EMPRENDEDOR.

Facilitador: Osmar Dubós

# FUNDAMENTAL...

El emprendedor audaz logra identificar una oportunidad de acción, organiza y planea sus recursos necesarios para desarrollar su modelo de negocio:

- 1- Aplica su ingenio e inventiva,
- 2- Genera ideas,
- 3- Establece planes,
- 4- Aplica en línea general sus aptitudes y destrezas en modelos de negocios casi siempre innovadores.

# MARKETING DIGITAL

Son herramientas nada nuevas, sin embargo circunstancias exógenas nos obliga a desarrollarlas llevando un plano de adaptabilidad a las nuevas normas de comercio exitoso.



# IDENTIFICA...

- \* Tus habilidades y fortalezas
- \* Si planeas un servicio o producto
- \* Si ya existe en el mercado
- \* Benchmarking
- \* Factor diferenciador



# ¿QUE ES BENCHMARKING EN MERCADEO?

Es la acción de analizar y estudiar las habilidades comerciales y administrativas de la competencia "exitosa" para mejorar tu propia estrategia de marketing, desarrollar mejores procesos y tener una mayor diferenciación en el mercado.

# PLAN DE MARKETING PARA EL EMPRENDEDOR

Algo muy importante sobre el marketing para emprendedores es el desarrollo de las redes sociales (Facebook, Instagram, Youtube, entre otras) que no solo es una estrategia de publicidad digital estructurada con el manejo correcto de técnicas y métodos de aplicación en los canales tradicionales, sino de una serie de elementos y técnicas actualizadas como el storytelling o el email marketing.



# ¿QUE ES UN STORYTELLING?

El storytelling es el término que se usa para referirse a «contar historias». ... El crear historias alrededor de tu marca es una estrategia que hará que empatices más con tu audiencia y crees vínculos con ella.

# ¿COMO HACER UN STORYTELLING?

El crear historias alrededor de tu marca es una estrategia que hará que empatices más con tu audiencia y crees vínculos con ella.

Eso significa fidelizar a tus clientes, ventas recurrentes; e incluso, convertirte en una Love Mark.



# ¿COMO HACER UN BUEN STORYTELLING?

1. Define con quién quieres conectar a través de la historia que vas a contar.
2. Tócale la fibra o métele el dedo en la llaga.
3. Define qué percepción quieres que se tenga de tu marca.
4. Planteamiento, nudo y desenlace.
5. Define el personaje que encarnará los valores de tu marca.

**NADIE MEJOR QUE TU PARA CONOCER TU PRODUCTO O SERVICIO,  
CONOCELO, QUE SEA PARTE DE TU ADN.**

**OSMAR DUBÓS**

**PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING Y**

**PLAN OPERATIVO DE MARKETING**

# PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

No es más que un de técnicas relacionadas con el análisis de tu startup, los recursos de los que dispones y los objetivos que quieres alcanzar.



# ¿QUÉ ES UN STARTUP?

## Startup

Es una empresa de nueva creación que comercializa productos y/o servicios a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's), con un modelo de negocio escalable el cual le permite, con una baja inversión financiera, un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo.

# PLAN OPERATIVO DE MARKETING

Este se refiere a la puesta en marcha de las estrategias y acciones definidas en el plan estratégico.

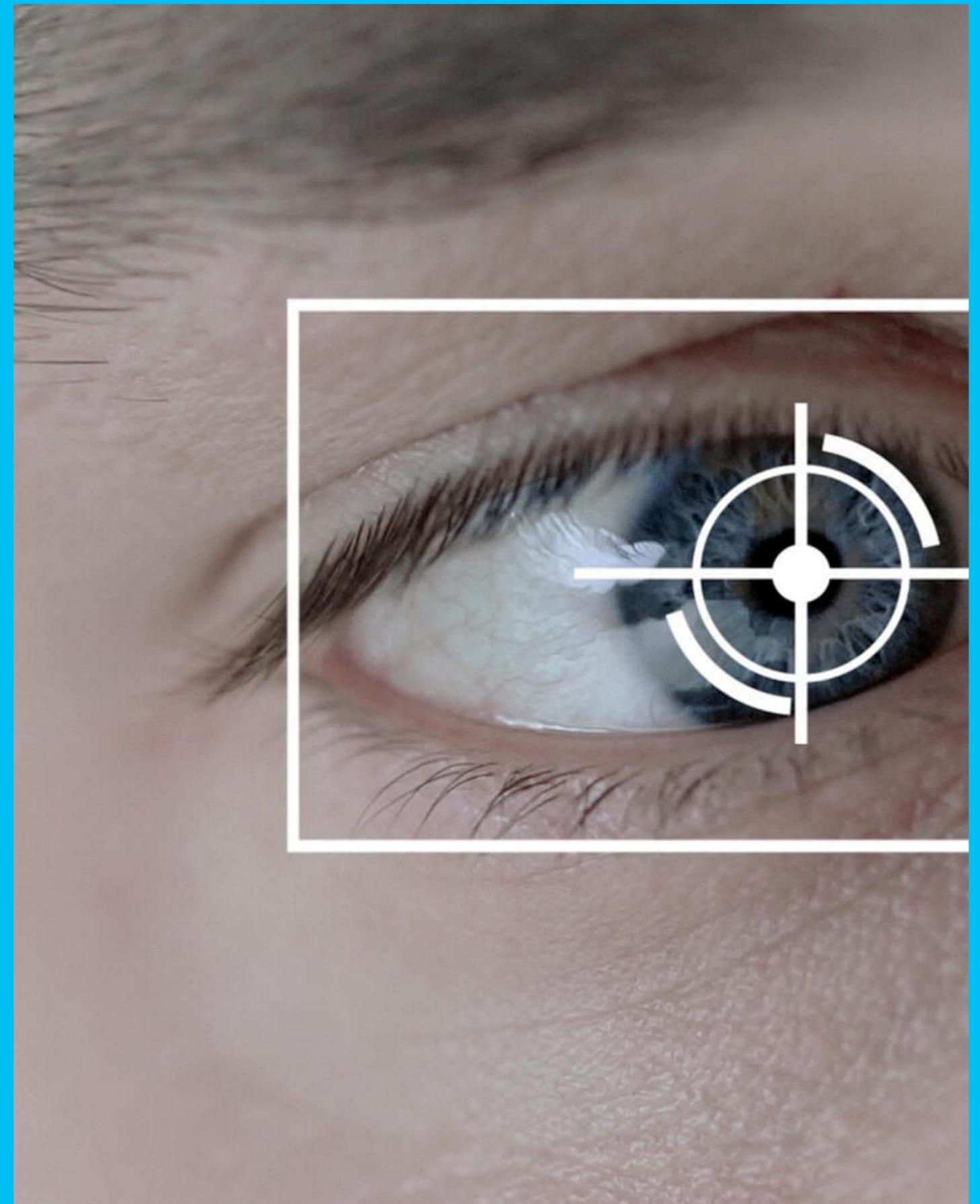


# **PASOS PARA DESARROLLAR UN PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO-OPERATIVO:**

# SEGMENTAR PÚBLICO

Es importante que como emprendedor elijas bien el nicho de mercado donde desarrollarás tu actividad.

De esto dependerá que puedas crear un negocio competitivo, fuerte y con un valor diferencial.



# ANALIZAR LA COMPETENCIA

El plan de marketing también contempla conocer a la competencia y analizar sus pasos, es de decir, qué hace y cómo.

Esto te ayudará a determinar tus propias fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.



# DEFINIR PROPUESTA DE VALOR

Debes preguntarte qué valor entrega tu marca a tus clientes para poder definir tu propuesta.

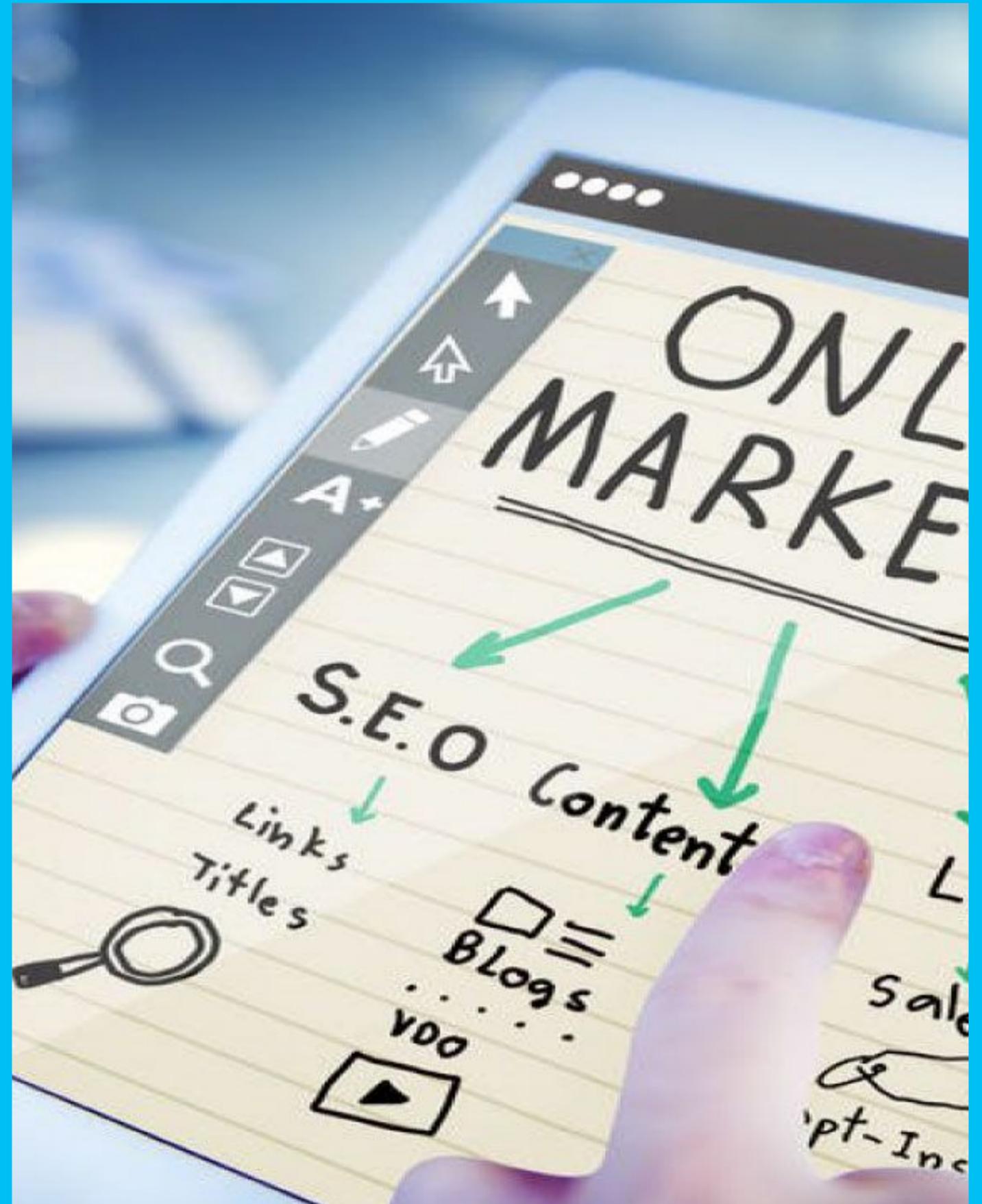
Es fundamental establecer una razón de peso por la que los potenciales clientes te comprarían a ti y no a la competencia.

Definir esta propuesta, así como los objetivos te permitirá avanzar.



# ESTABLECER LOS CANALES

La comunicación es clave, ya que hoy día quien no comunica su marca, no existe. Por fortuna ahora hay muchos canales que permiten la difusión de tus productos y servicios, pero debes saber elegir bien estos canales y gestionarlos de manera que resulten de máximo provecho para ti.



# ESTRATEGIAS Y RECURSOS DE MARKETING PARA EMPRENDEDORES

Tener un plan de marketing para emprendedores te ayudará a determinar qué estrategias seguir para relacionarte de la mejor manera con los clientes y así hacer que compren tu producto o servicio. Estos son algunos de los recursos más usados para la promoción de marcas.

# ESTRATEGIAS Y RECURSOS

1. Crear un blog con contenido original y de valor.
2. Utilizar las redes sociales.
3. Entregar tarjetas de presentación.
4. Escribir en blogs que tengan que ver con los productos o servicios que ofreces.
5. Ofrecer eBooks, tutoriales o webinars.
6. Asistir a eventos de negocios.
7. Ofrecer descuentos.



**GRACIAS POR TU  
PARTICIPACIÓN!**

**FACILITADOR: OSMAR DUBÓS**