



# Líderes de buena vecindad

Agenda · Encuentro 1 · Septiembre 2021



x ENFOC*arte*



# Bienvenidos



ENFOC*arte*



# 30

## Septiembre

Líderes productivos

*Por: Jessica Carvajalino*

ENFOC*arte*

# Líderes productivos

## Marketing de emprendimiento

<b>8:30 am</b>	¿Para qué sirve el marketing digital?
<b>9:30 am</b>	Conociendo mi público objetivo.
<b>10:30 am</b>	Internet trabajando para nosotros.



# Líderes productivos

## Temario

- **¿Para qué sirve el marketing digital?**
  - Conceptos básicos del marketing
  - La publicidad vista desde el usuario y el cliente
  - Tipos de marketing
  - El uso efectivo



# Líderes productivos

## Temario

- **Conociendo a mi público objetivo**
  - ¿Dónde estamos?
  - Análisis situacional
  - FODA
  - Identificando a nuestros competidores
  - Patrones comunes
  - Mi propuesta de valor



# Líderes productivos

## Temario

- **Internet trabajando para nosotros**
  - Herramientas digitales
  - Facebook o Instagram
  - WhatsApp más que mensajes
  - Tiendas en línea
  - La importancia del .com





# ¿Para qué sirve el marketing digital?

Ayudando a nuestro emprendimiento a entrar a las grandes ligas

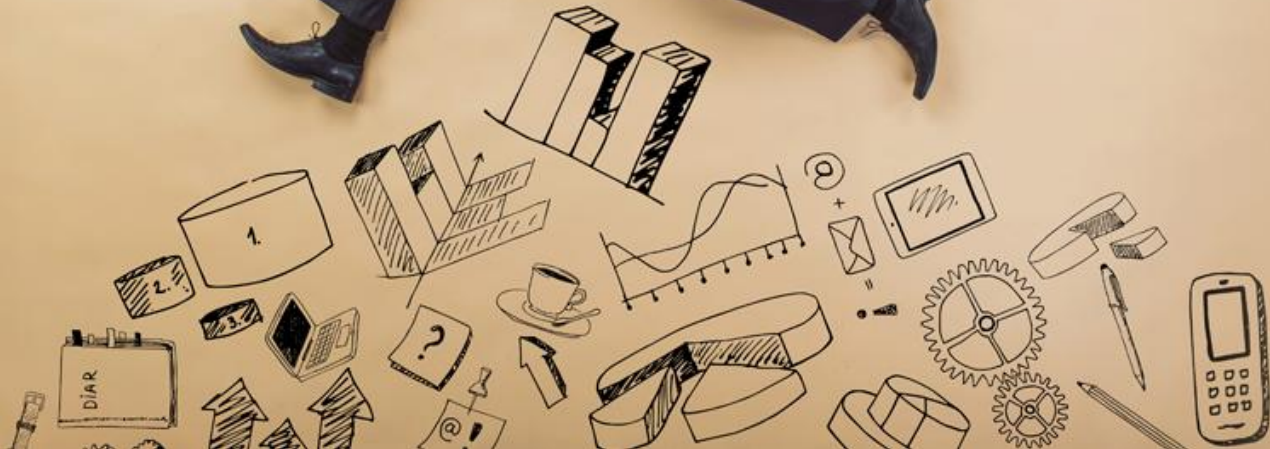


El marketing digital son técnicas de mercadeo, llevadas al mundo digital y que nos ayuda a potenciar nuestro negocio, nuestra marca y nuestro emprendimiento.

- **Posicionamiento**
- **Generar ventas**
- **Fidelizar clientes**
- **Interacción con los clientes**
- **Todos los aspectos de mi negocio**



**El marketing es un  
súper poder**

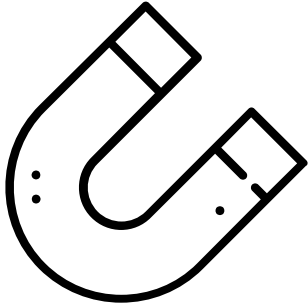




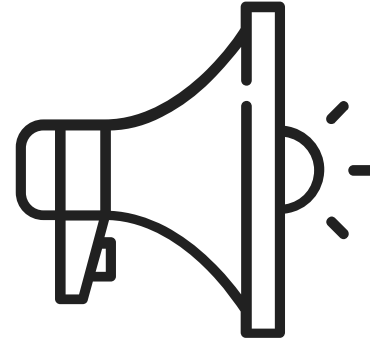
# Inbound y Outbound

Dos formas de abordar el marketing

# ¿Para qué sirven?



Inbound, atrae a los usuarios de forma más respetuosa



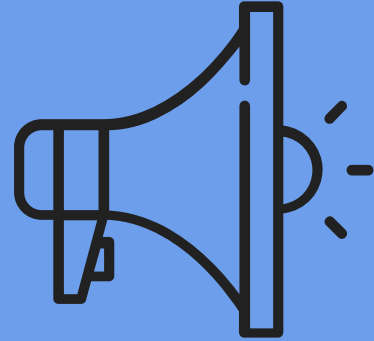
Outbound, solo importan las ventas



**¿Les han intentado  
vender algo al ir por la  
calle?**



**La estrategia se centra en el entorno online y que el cliente es el centro de su estrategia.**

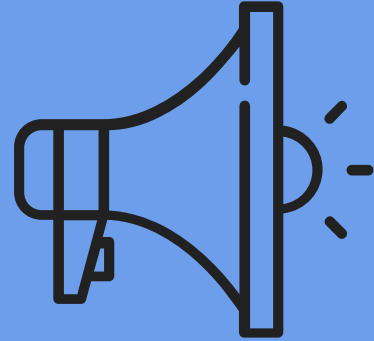


**Su estrategia se centra en el producto y sus características**





**Se puede difundir a través de las redes sociales, página web, blogs o infografías.**



**Se puede difundir a través de los medios tradicionales, TV, radio, periódicos, avisos publicitarios.**

# DIFERENCIA ENTRE INBOUND Y OUTBOUND MARKETING



# ¿Cuántos tipos de marketing hay?

- Marketing Offline o tradicional
- Marketing Digital
- Outbound Marketing
- Inbound Marketing
- Neuromarketing
- Marketing de contenidos
- Email marketing
- Social Media Marketing

A man and a woman in business attire are sitting at a desk in an office, high-fiving each other. The man is on the left, wearing a light blue shirt and a striped tie, and the woman is on the right, wearing a dark blazer over a white shirt. They are both smiling and looking at each other. In the background, there is a brick wall, a window with a white frame, and a whiteboard with various charts and documents pinned to it. A green plant is visible behind the woman. On the desk, there is a laptop, a glass of water, and some papers.

**“Por encima de todo, tienes que crear algo de lo que estés orgulloso” – Richard Branson**



# Ronda de preguntas



# Conociendo a mi público objetivo

Cómo identificar a mis posibles clientes



# Análisis situacional

Cómo está mi emprendimiento y  
**como quiero que esté**









# Analizando nuestro emprendimiento

Ya conocemos de Marketing, ahora analizamos para luego plantear una estrategia

# Formato de análisis situacional

- Datos básicos
- Público
- Fortalezas
- Oportunidades
- Debilidades
- Amenazas
- Competidores
- Patrones comunes
- Propuesta de valor



**Fecha**

**Ciudad**

**Proyecto/Empresa**

**Público**

**Fortalezas**

**Oportunidades**

**Debilidades**

**Amenazas**



**Competidores:**

**Competidor directo:**

**Patrones  
comunes:**

--	--	--	--	--	--



**Mi propuesta de valor:**





# Socialicemos



# Internet trabajando para nosotros

No le tengamos miedo a nuevas  
experiencias de mercado





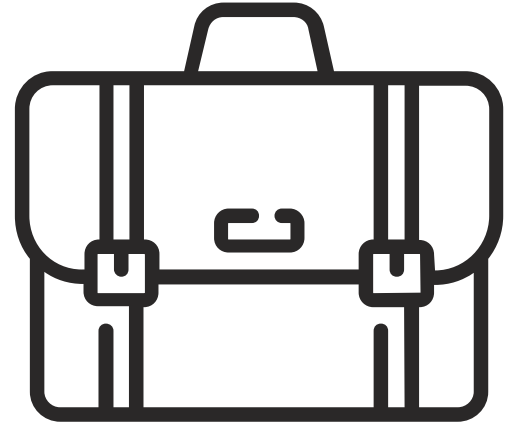


# Antes de crear nuestra estrategia

Debemos conocer herramientas digitales para este proceso

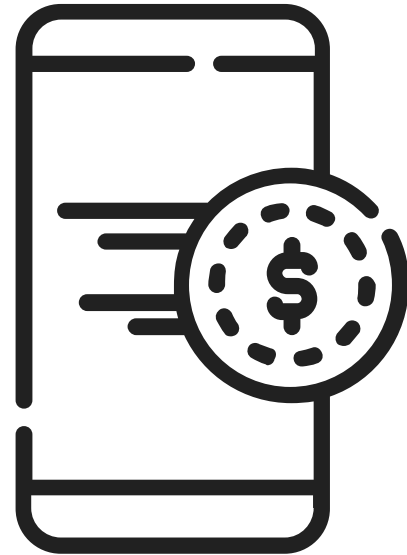
# Herramientas digitales para marketing

Vamos a convertir nuestro teléfono celular en un abanico de opciones para aprender y practicar



# Redes sociales como canal de venta

Usemos Facebook o Instagram o WhatsApp para ayudarnos a promocionar nuestros servicios o productos.





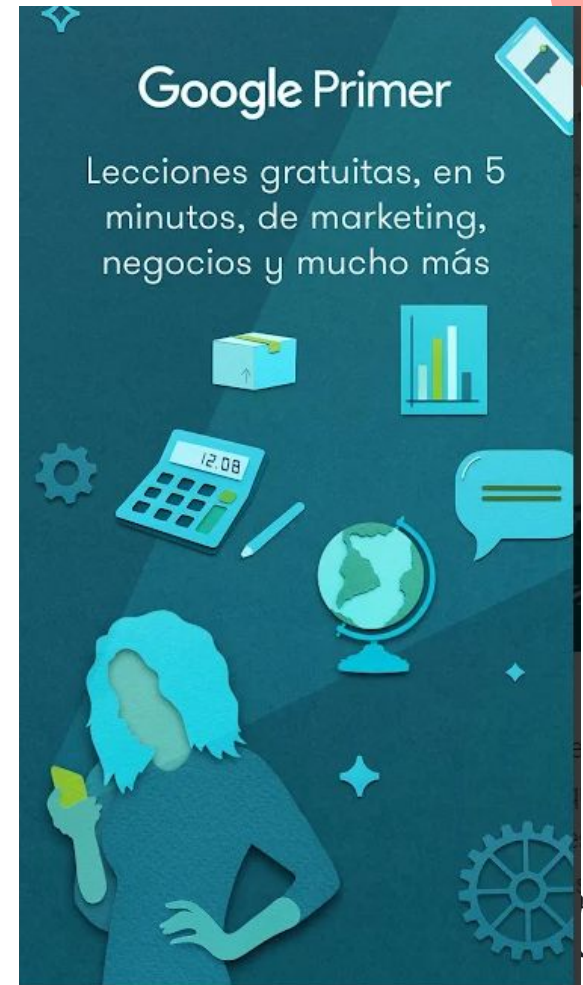
# Marketing digital en mi bolsillo

Aprendamos aspectos básicos de Google Primer



# ¿Qué es Google Primer?

Su principal objetivo es enseñar de manera práctica, ágil y educativa lecciones sobre marketing. Cada lección no dura más que cinco minutos y, para facilitar la comprensión, son divididas en párrafos pequeños



# Ventajas de Google Primer

Google Primer ofrece también, muchas funciones que ayudan en el aprendizaje. A lo largo de las lecciones, los participantes son estimulados a reflexionar sobre el negocio. Esto es posible gracias a pequeñas pruebas que permiten visualizar los contenidos aplicados de manera práctica.



# Google Primer no requiere internet constante

Podemos descargar las lecciones y verlas  
aunque no tengamos datos



# Primeros pasos

- Descargar la aplicación
- Registrarnos con nuestro correo
- Tour por la app
- Proponer objetivos



# Praticando con Google Primer





# Descarga este recurso

Entra a [www.enfocarte.co/lideres](http://www.enfocarte.co/lideres)