

Cómo emprender y no morir en el intento

Entrega. 2

[Plan de mercadeo práctico para emprendedores]

01

Lo que vimos

te conocen y **se interesan por ti**

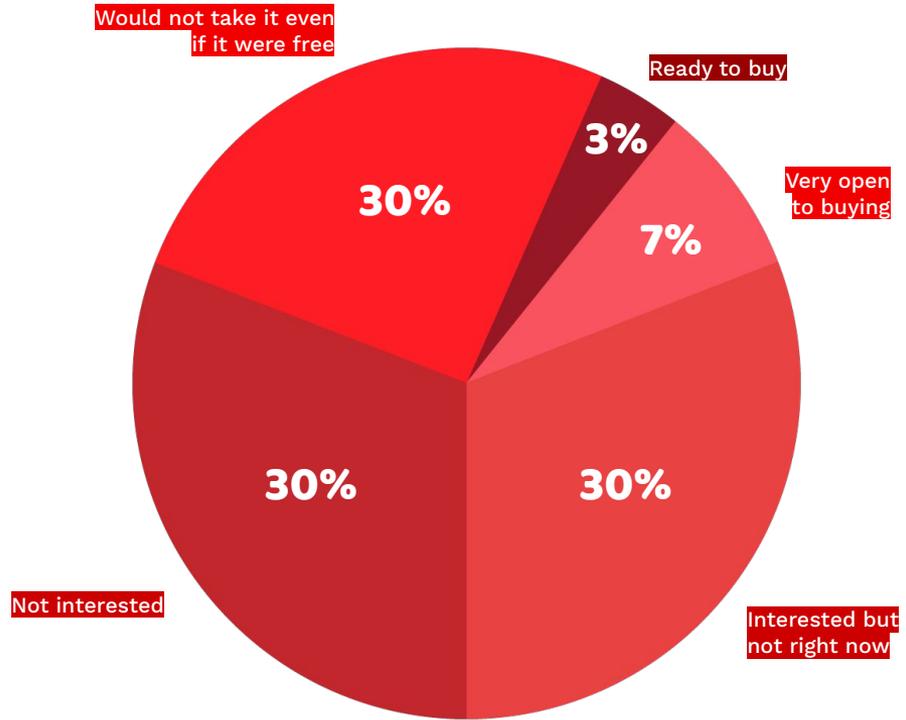
- ✓ Lo que vamos a ver
- ✓ Los vas a capturar en una base de datos
- ✓ Los vas a alimentar
- ✓ Hacerlos clientes



Cómo no dejar plata sobre la mesa

03

The Market **For you** product or service



> Herramientas de marketing para vender directamente.

> Puedes perder a los interesados que no tienen la plata en ese momento.

> El cliente se puede sentir manipulado y huir.

> Muestras desespero.

> Herramientas de marketing para crear confianza.

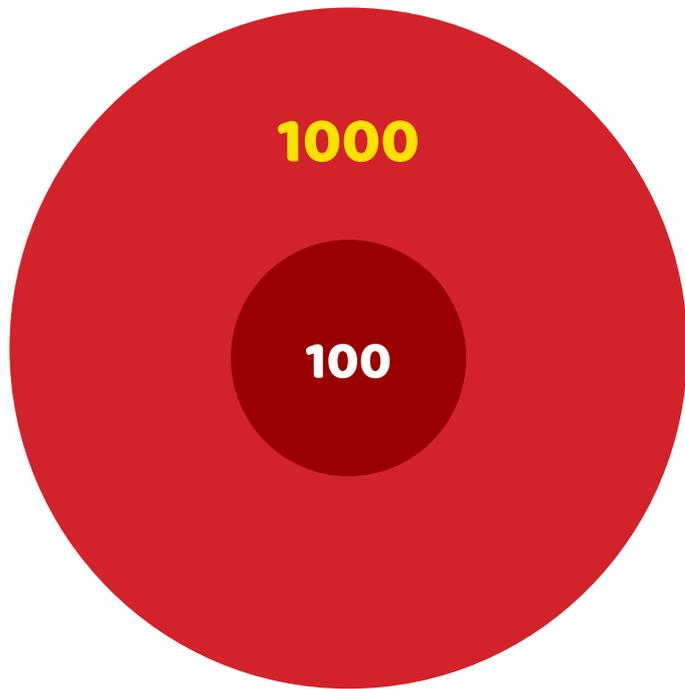
> Te verá como una autoridad.

> Cuando tenga la plata sí te buscará.

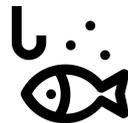


¿Cómo invertir

en los **clientes correctos?**



USD 1000

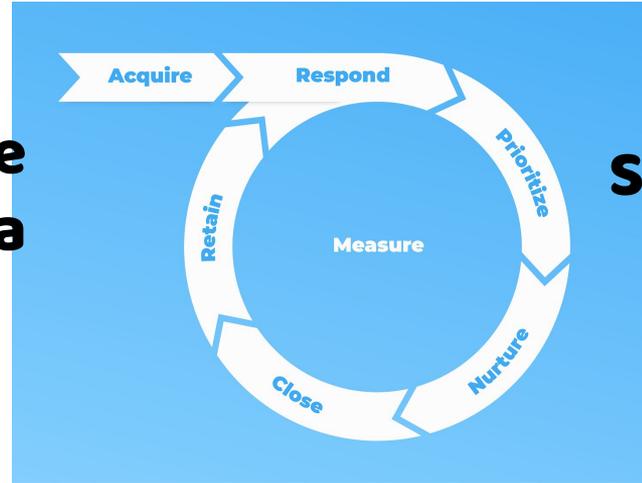


Lance un
azuelo



**¿Cuál es el sistema
adecuado?**

**No me
interesa**



Soy un fan

Sistema de captura de datos
Newsletters
Blogs
Reportes
Secuencias de emails

Social media
Videos online
Podcast
Print
SMS

6 mandamientos de la venta con valor

- Mantente en constante comunicación con tus clientes
- No agobies ni todo el tiempo ni empujando la venta
- Personalízalo al máximo
- Cada contacto es una entrega de valor que permita ganar confianza y demostrar autoridad
- No esperes que vengan los curiosos

¿Cómo ser escuchado?





Problema

Toda invitación es un spam.



Solución

Contactos asombrosos: únicos + beneficio para la industria a la que pertenece esta persona.



Ejemplos

Juanita para ti que eres una **ejecutiva impecable** te envió este video con 10 trucos para evitar que tu ropa se arrugue.

Formatos

- ✓ Cursos
- ✓ Soluciones para sus problemas
- ✓ Testimoniales
- ✓ Menciones en medios
- ✓ Demostraciones
- ✓ Pruebas
- ✓ Cartas físicas escritas a mano

¿Sólo o en equipo?

13

El todopoderoso vs todos para uno

No hay personas excelentes en todo

El equipo es más capaz que el individuo



El emprendedor



El especialista



El gerente



**En el posicionamiento
está el margen**



[Ver video](#)



- ✔ **La plata** no está en el producto sino en el posicionamiento.
- ✔ **La cantidad de clientes** que atraiga y lo que sea capaz de pagar depende no del producto sino del posicionamiento.
- ✔ **Las utilidades** vienen de la forma en que se mercadea.



¿Cómo generar confianza?
¿Cómo vender más?



**El potencial comprador
aprendió a ser **desconfiando****

Confían en ti

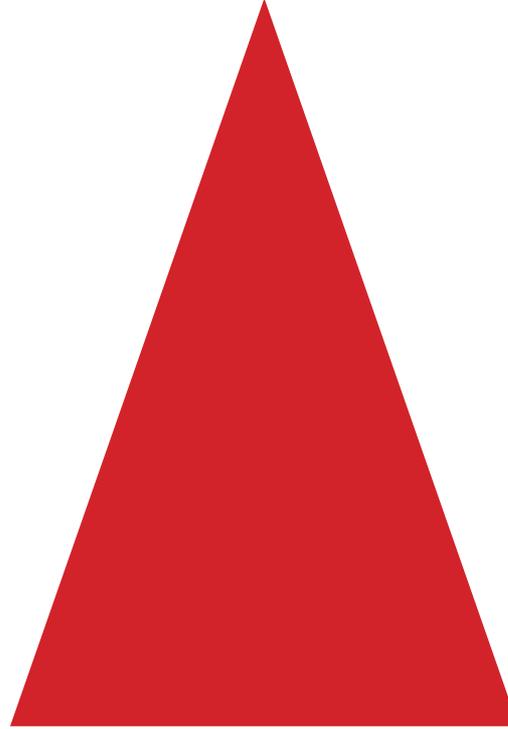
Valor: educación y soluciones

Te quieren

Valor: educación y soluciones

Te conocen

Prevención y cinismo



**Disminuye la resistencia a
la compra**

Mejor regular conocido que bueno por conocer

Los **8 aspectos clave** que no pueden faltar en tu imagen de negocio

1. Website el primer lugar donde lo van a buscar

2. No tener un teléfono

3. No tener una dirección física

4. No tener términos legales

5. Un diseño pobre

6. Un e-mail genérico sin dominio propio

7. Un CRM

8. Un sistema de tickets de traqueo de las solicitudes

Cómo se crea confianza



Garantías insospechadas e increíbles

The Maryland National Bank: “si alguna vez encuentra un error en su cuenta, lo corregiremos de inmediato, le devolveremos los gastos en los que haya incurrido y le consignamos 10 dólares adicionales”

Hampton Inn: “Le entregamos servicio amigable, habitaciones limpias y entorno confortable todo el tiempo, si no se encuentra satisfecho no tiene que pagar”

The mission Oaks Hospital: “No espere, si tiene que esperar más de 5 minutos en la sala de emergencias abonaremos 25 dólares a su cuenta”

Benjamin Franklin Plumbing: “Si hay algún retraso, te pagamos 5 dólares por cada minuto que lleguemos tarde hasta 300 dólares”

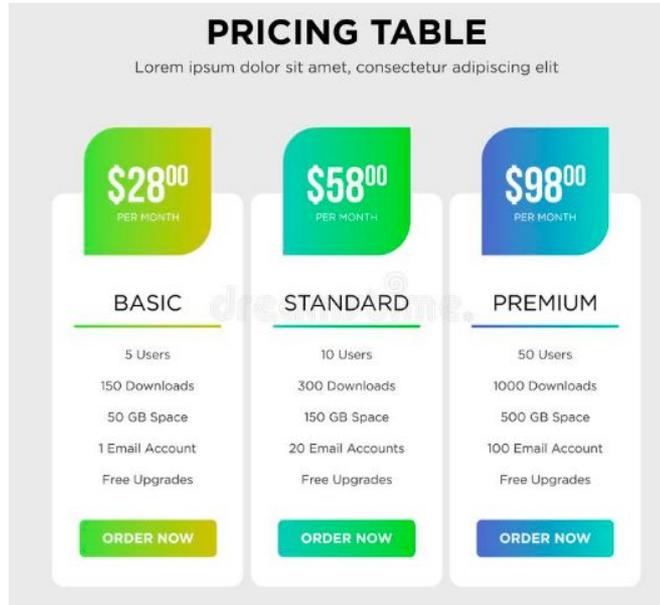
25%

ventas

2%

reclaman

La paradoja de la elección



El 1% 20 veces más

El 10% paga está dispuesto a pagar 10 veces más

Teniendo fans



Reglas de oro para cultivarlos:

- ✓ Se interesan por sus consumidores
- ✓ Crean y alimentan relaciones
- ✓ Es fácil y entretenido lidiar con ellos
- ✓ Crean un sentido de teatralidad
- ✓ Entregan una gran experiencia

Enseñando a usar el producto o motivando a usarlo



Tus consumidores no solo quieren ser servidos, quieren ser entretenidos.

La innovación puede ir más allá del producto.

cómo es financiado
cómo es empacado
cómo es soportado
cómo es entregado



2019:

80% LIBRE DE PLÁSTICO

MARZO: 60% LIBRE DE PLÁSTICO

Le decimos adiós a los desechables en nuestros puntos presenciales, implementamos tenedores de metal.



JUNIO: 75% LIBRE DE PLÁSTICO

Cambiamos el plástico por vidrio para todas nuestras botellas, tanto en domicilios como en puntos presenciales.



AGOSTO: 80% LIBRE DE PLÁSTICO

Seguimos avanzando. p Cambiamos nuestros empaques por empaques Kraft y con tapa PET, reciclables ara todos los domicilios / Take Outs.



2020...COMING SOON

Seguimos trabajando en nuestra campaña de reciclaje, próximamente te contaremos.



HATSU
WHITE TEA & MANGOBTSEN
BIBIKA CO2 11.5% BLANCO & MANGOSTEIN

HATSU
KI TEI PIMI SHAKSU TIA
BIBIKA CO2 11.5% PIMM & SHAKSU TIA

HATSU
I GAC CHERRY BLOSSOM TEA
BIBIKA CO2 11.5% CHERRY BLOSSOM & GAC
10% CASSIA 5% CALS

HATSU
FU ESH RED TEA
BIBIKA CO2 11.5% FU ESH

Peel



[Ver video](#)

Usar la tecnología para reducir la fricción

Genera el código QR de Bancolombia

Crea tu código QR y descárgalo presionando el botón Generar QR o también te lo llevamos a domicilio y recibe tu código QR impreso en una pieza publicitaria.



La **tras escena** da valor.



- ✓ Cómo adquiriste tus habilidades
- ✓ Cómo te preparas
- ✓ Cómo preparas a tu staff
- ✓ Muéstrale la historia que hay detrás del producto



¿Cómo aumentar las ventas?



The probability of selling to an existing customer is **60-70%**, while the probability of selling to a new prospect is **5-20%**.



60-70%

Existing Customer



5-20%

New Customer

Upselling y crossselling

el principio del contraste





Choose your model.

iPhone 11 Pro
5.8-inch display¹

From \$41.62/mo.
or \$999*



iPhone 11 Pro Max
6.5-inch display¹

From \$45.79/mo.
or \$1099*



Choose your capacity.

64GB²

From \$41.62/mo.
or \$999*

256GB²

From \$47.87/mo.
or \$1149*

512GB²

From \$56.20/mo.
or \$1349*





No AppleCare+ coverage

AppleCare+



\$9.99/mo. or
\$199.00

Get additional technical support and coverage for hardware repair and accidental damage.⁹

AppleCare+ with Theft
and Loss

\$14.99/mo. or
\$299.00

Get additional technical support and coverage for hardware repair, accidental damage, theft, and loss.⁹



Frecuencia

drugstore

running low?
re-order the products you love
before you run out

shop all

up to \$3 off select Philips Sonicare brush heads

shop now

up to \$5 off select Oral-B brush heads

shop now

up to \$3 off select Gillette & Venus replacement blades

shop now

up to \$3 off select Schick & Intuition replacement blades

shop now

save up to 20% on Brita water filtration

shop now

Leads	8000	invitación + atractiva	8800
Conversion Rate	5%	garantía espectacular	5.5%
Total conversions:	400		484
Average transaction value	\$500	upsell	\$550
Total revenue:	\$200.000		\$266.200
Gross Margin	50%		50%
Total gross profit:	\$100.000		\$133.100
Break-even point	\$90.000		\$90.000
Total Net Profit:	\$10.000		\$ 43.100

Gracias

**Cómo emprender
y no morir en
el intento**

Entrega. 2a

[Plan de **mercadeo práctico** para emprendedores]