

Emprende

con

W



**Diseñando el camino que
ayudará a mejorar tu vida**

Wolkmar J. Beltrán L, Maryori Rodríguez Santander,
Leydi Estefany Ayala Fernandez, Andrea Ayala Fernandez

Introducción

¡Hola!
Sabemos que tienes una idea o un emprendimiento a iniciar, ¿Cómo se llama o como te gustaría que se llamará?, estamos ansiosos por saberlo e iniciar este nuevo proceso juntos.

¡Hola! Te invitamos a descubrir el camino a emprender. En esta cartilla encontrarás una serie de pautas que te cambiarán tu forma de ver la vida; cómo pensar, actuar y hasta hablar en cada situación que debemos enfrentar, la importancia de fracasar y como este tipo de experiencia nos permite alcanzar aquella meta a la cual queremos llegar.

Tu decides que nombre le quieres colocar al inicio de este camino, ya que puedes tener una idea de emprendimiento, una idea de negocio, proyecto de vida, carrera profesional o un sueño por realizar.

Es tu gran proyecto y de una manera narrativa, pregunta a pregunta te vamos acompañando para que analices cuales son las mejores decisiones que puedas tomar, tú eres el piloto, capitán, jefe o como deseas llamar a esta gran aventura.

Solo te podemos garantizar que si te entregas de manera correcta y sincera a cada pregunta, ya no volverás a pensar de la misma manera y no solo encontrarás el camino al éxito sino lo más importante, la felicidad personal.

Justificación

W emprende es una cartilla realizada de manera narrativa, se divide en 6 módulos donde se recopila información de diferentes disciplinas como lo son administración de empresas, programas de neurolingüística, diseño gráfico y contabilidad. En esta trayectoria de 8 años se ha acompañado a emprendedores de la región a potencializar sus ideas de negocio, ya sean de manufactura o servicios, es por eso que se ha podido evidenciar las falencias, problemáticas y miedos que se afrontan al momento de emprender. Se espera que con el uso de esta cartilla se puedan disminuir estas debilidades, así mismo la pérdida en recursos y tiempo. Nuestro apoyo se ha basado en la ley 2069 de 2020 que tiene entre sus objetivos ayudar a potencializar el emprendimiento en el territorio colombiano, con ayudas especiales para emprendimientos verdes y también empresas tics, donde se incentiva y protege a las pequeñas y medianas empresas, así mismo se tiene como prioridad la compra nacional desde los entes gubernamentales.

Esperamos que esta cartilla potencialice tus conocimientos, en saber cómo la debes implementar en tu idea de negocio y así mismo como sacar provecho de la ley de emprendimiento.

La academia y los entes gubernamentales han jugado un papel muy importante ya que de la mano de ellos hemos podido recopilar la información que se encuentra plasmada. La elaboración de esta cartilla va de la mano de la Universidad de Pamplona quien ha estado presente en el proceso y garantizando que este material llegue a la población que lo necesita, reconociendo la importancia del mismo para el desarrollo de la sociedad y la economía de nuestro país.

Tabla de Contenido

INTRODUCCIÓN	3
JUSTIFICACIÓN	4
 	7
NIVEL 1 - PERFIL DEL EMPRENDEDOR	8
¿Qué es servir?	9
¿Para qué sirvo?	11
¿Quién soy?	12
¿Qué me gusta?	12
¿Qué no me gusta?	13
¿Qué quiero hacer?	13
¿Qué no quiero ser?	13
¿Qué no quiero hacer?	14
¿Qué quiero hacer?	14
¿En qué soy brillante?	15
¿Qué se hacer?	16
¿En qué soy bueno?	17
¿En qué no soy tan bueno?	17
¿En qué soy deficiente?	18
¿Qué quiero aprender?	18
¿Qué me gustaría estudiar?	19
¿Académicamente en que soy bueno?	19
¿Académicamente en que no soy tan bueno?	20
¿Cuáles son mis sueños?	20
¿Cuáles son mis metas a corto plazo?	21
¿Cuáles son mis miedos?	21
¿Cuáles son mis complejos?	22
¿Cuáles son mis fracasos?	22
¿Por qué estoy a donde estoy hoy?	23
¿Con quién me relaciono?	23
Diseñemos nuestro perfil	24
 	25
NIVEL 2 - ENFOQUE	26
¿Por qué te encuentras emprendiendo?	27
¿Qué lo motivó a emprender?	28
¿Qué tan importante es eso que estás haciendo para tu vida?	29
¿Qué tanto sabes de lo que estás haciendo?	30
¿Por cuanto tiempo estás planeando trabajar en lo que estás haciendo?	31
¿Cómo ves tu emprendimiento en el tiempo?	32
¿Cuáles son los miedos que afrontas en lo que estás haciendo?	33
¿Qué es el fracaso para usted?	34
¿Qué me debo de preguntar, para saber como se encuentra mi idea en el mercado?	35

Tabla de Contenido

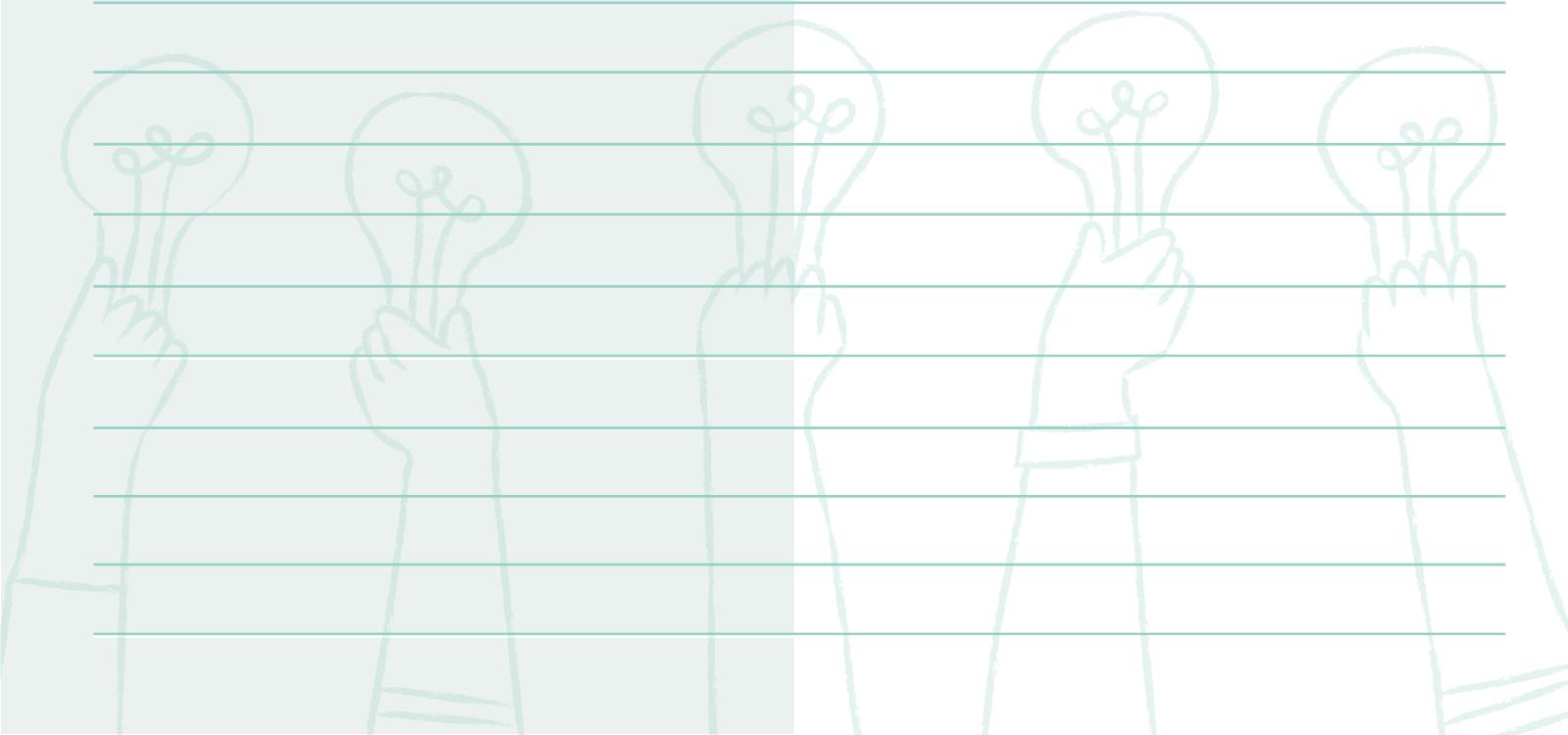
NIVEL 3 - COMO TRABAJAR UNA IDEA DE NEGOCIO O EMPRENDIMIENTO	
INTRODUCCIÓN	36
Analizar el entorno donde estoy y donde me relaciono	37
Conoce el mercado y la industria en la que vas a trabajar	39
¿Cómo vamos a hacer la implementación de la idea?	40
¿Con qué cuento?	40
¿Qué necesito?	41
Aliados estratégicos	41
Hacer prototipos y ventas de prueba	42
Detectar quien más hace lo que nosotros estamos haciendo	42
¿En qué nos diferenciamos?	43
¿A quién va dirigido tu producto o servicio?	44
Diseña tu cliente	45
¿Cuál es el calendario de venta de mi producto?	46 - 49
Planificación de tareas por días, semanas, meses, años	50
52	
NIVEL 4 - ESTRATEGIA DIGITAL PARA TU MARCA	54
Importancia del logo y lo que debemos tener en cuenta	57
Facebook	59
Tips para vender con éxito en marketplace	61
Instagram	62
Tipos de publicaciones para crear contenido en estas plataformas	63
La importancia de una buena biografía	64
65	
NIVEL 5 - COSTOS	65
¿Cuánto vale comenzar con mi idea de negocio?	66
Manejo de los ingresos, gastos, costos, ganancias	67
¿Cómo han estado las ventas en los últimos tres meses?	68
¿Qué genera ingresos en nuestra empresa?	68
Consejos para saber como obtener el precio del producto	68
Tabla precio del producto	68
69	
NIVEL 6 - ORGANICEMOS NUESTRO EMPRENDIMIENTO	70
Qué vendo	
Misión	
Visión	
Políticas de la empresa	
Procesos	
Anexos	

Perfil del Emprendedor

NIVEL 1

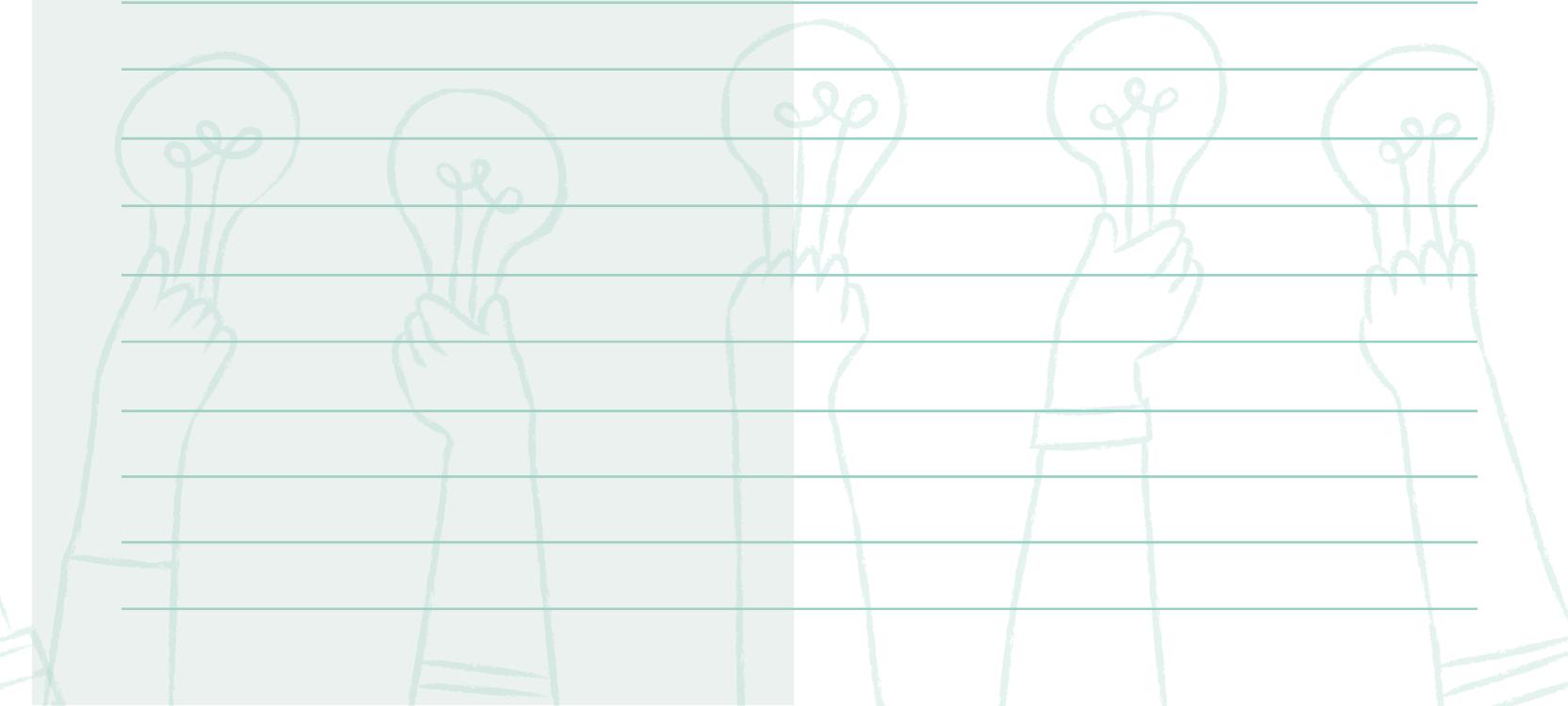
¿Qué es servir?

En nuestro diario vivir decimos: ¡El teléfono ya no sirve! ¡Ya el carro que tengo no sirve! Sin embargo, también hablamos de lo que si nos sirve. Ahora la pregunta nos lleva analizar para qué sirve cada persona en nuestra sociedad.



¿Para qué sirvo?

Teniendo claridad en el anterior análisis, vamos a responder ¿Para qué sirvo yo como persona?



2.

¿QUÉ ME GUSTA?

En esta pregunta nos vamos a analizar en todo lo que nos gusta hacer, como ejercicio, algún deporte, pasa tiempos, comidas, vestuario, tipo de música, películas, estudios y lo que nos genere felicidad cuando lo hacemos.

¿QUÉ NO ME GUSTA?

Como se realizó en la pregunta anterior, en esta vamos a colocar todo aquello que no nos gusta, que nos genera molestia y que no queremos en nuestra vida.

3.

4.

¿QUÉ QUIERO HACER? ¿QUÉ NO QUIERO SER?

Desde niño nos venden la idea de tener claro que queremos ser cuando grandes, pero al pasar del tiempo y las situaciones de la vida dejamos este objetivo a un lado, a la hora de emprender en una aventura es bueno tener claro lo que queremos al llegar a la meta. Esta idea hay que irla renovando ya sea por tiempos en meses, semestres o años.

5.

¿QUÉ NO QUIERO SER?

Esta frase no se considera de cobardía, pero en todo proceso de nuestras vidas debemos tener claro lo que queremos, y así mismo lo que no queremos, ya que en algunas oportunidades tendremos que decir NO con el fin de no cambiar o perder nuestro objetivo principal.

¿QUÉ NO QUIERO HACER? 6.

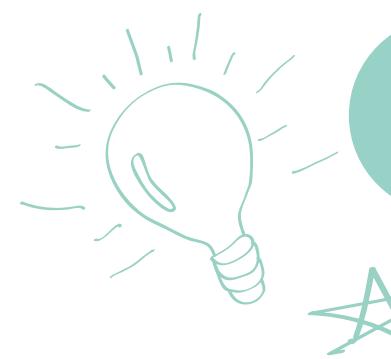
Trabajando en nuestros propósitos nos van a llegar ofertas tanto de empleos, ideas de negocios, sociedades y así muchas otras cosas, por esto debo tener claro de aquellas alternativas cuál no quiero tomar, ya que nos pueden hacer cambiar de objetivo o generar frustración.

7. ¿QUÉ QUIERO HACER?

Ya sé quién soy y que quiero ser, en este punto debo de comenzar a trabajar en cómo lo vamos a lograr, aquí vamos a ir escribiendo todo aquello que debo de hacer para conseguir mi meta y objetivo trazado.

8. ¿EN QUÉ SOY BRILLANTE?

Todos tenemos habilidades que nos hacen únicos, y aunque aquellas en las que sobresalimos no son muchas, debemos hacer nuestro análisis y detectarlas, esto nos permite conocer nuestras propias herramientas.

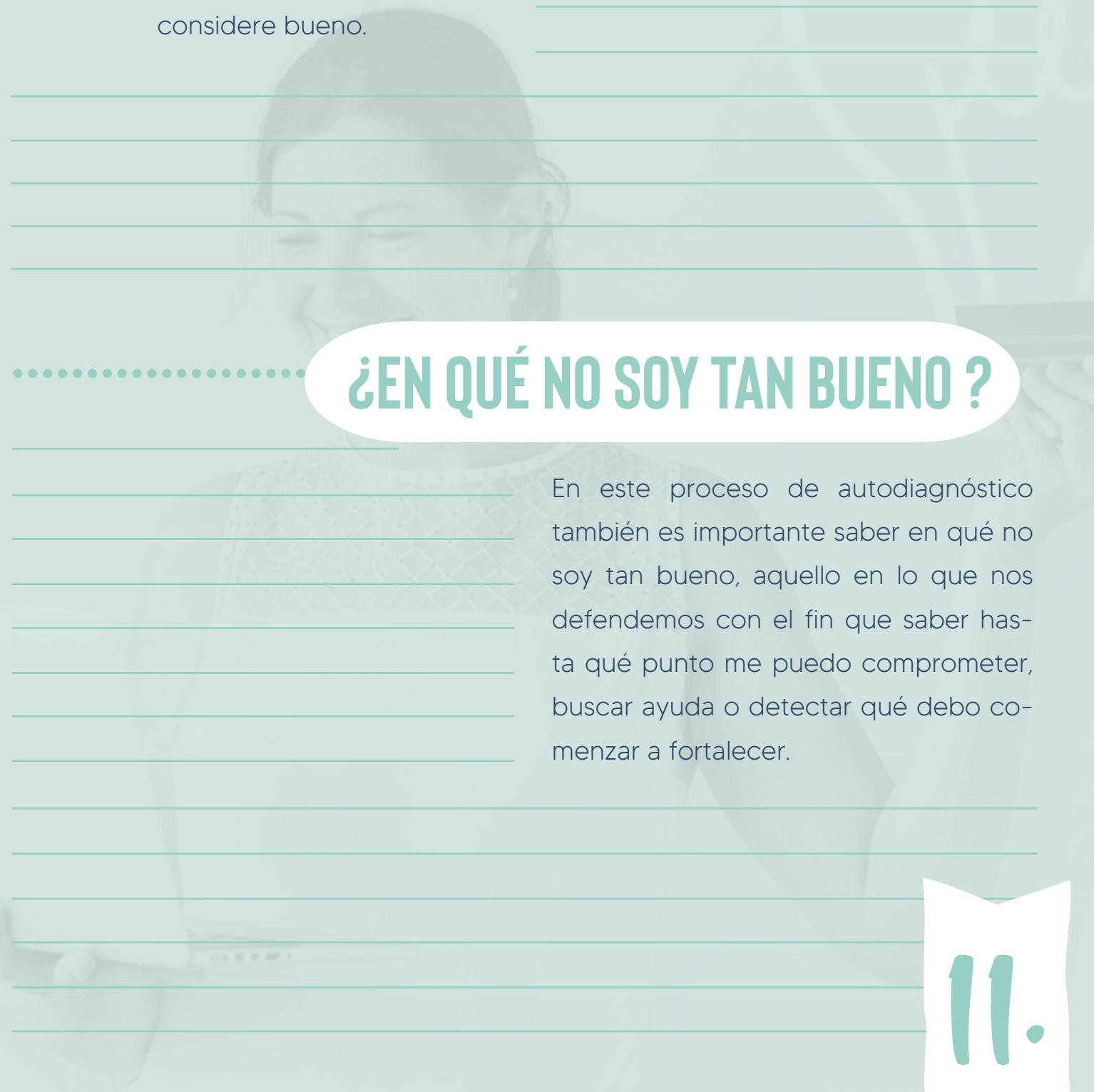


8.



¿EN QUE SOY BUENO?

Ya tengo claro en que soy único, pero también cuento con más cualidades en las que soy bueno, para ello tomaremos todos los temas en los que me considere bueno.



9.

¿QUÉ SÉ HACER?

Es importante tener claro que sé hacer para comenzar a tener maneras de conseguir ingresos, ya sea para tener un capital semilla o tener una estabilidad mientras trabajamos en nuestra idea de negocio.



..... ¿EN QUÉ NO SOY TAN BUENO ?

En este proceso de autodiagnóstico también es importante saber en qué no soy tan bueno, aquello en lo que nos defendemos con el fin que saber hasta qué punto me puedo comprometer, buscar ayuda o detectar qué debo comenzar a fortalecer.

12.

¿EN QUÉ SOY DEFICIENTE?

Siguiendo con nuestro diagnóstico y teniendo claro qué no quiero ser, qué no quiero hacer, es importante tener claridad sobre aquello en donde no soy el mejor, lo que no se me da. En todo proyecto de vida también es importante saber en que soy deficiente, ya que de esta manera puedo detectar qué tipo de personas puedo llegar a necesitar en un equipo de trabajo.

¿QUÉ QUIERO APRENDER?

En nuestro proceso de emprendimiento iremos encontrando que necesitamos obtener algunos conocimientos adicionales; en algunos casos pueden ser de manera no formal. Esto nos permitirá fortalecer nuestras herramientas como persona.

13.

¿QUÉ ME GUSTARÍA ESTUDIAR?

Todos los días encontramos cursos, becas y programas académicos de los cuales debo saber a quién le puedo decir sí o en cuál postularme, para ello es bueno con respecto a mi proyecto o meta lo que debo comenzar a estudiar.

14.

15.

¿ACADÉMICAMENTE EN QUÉ SOY BUENO?

Teniendo claro qué quiero aprender y qué quiero estudiar debo analizarlo con aquello en lo que soy bueno académicamente, de esta manera saber qué se me puede hacer más fácil e ir capacitándome.

16.

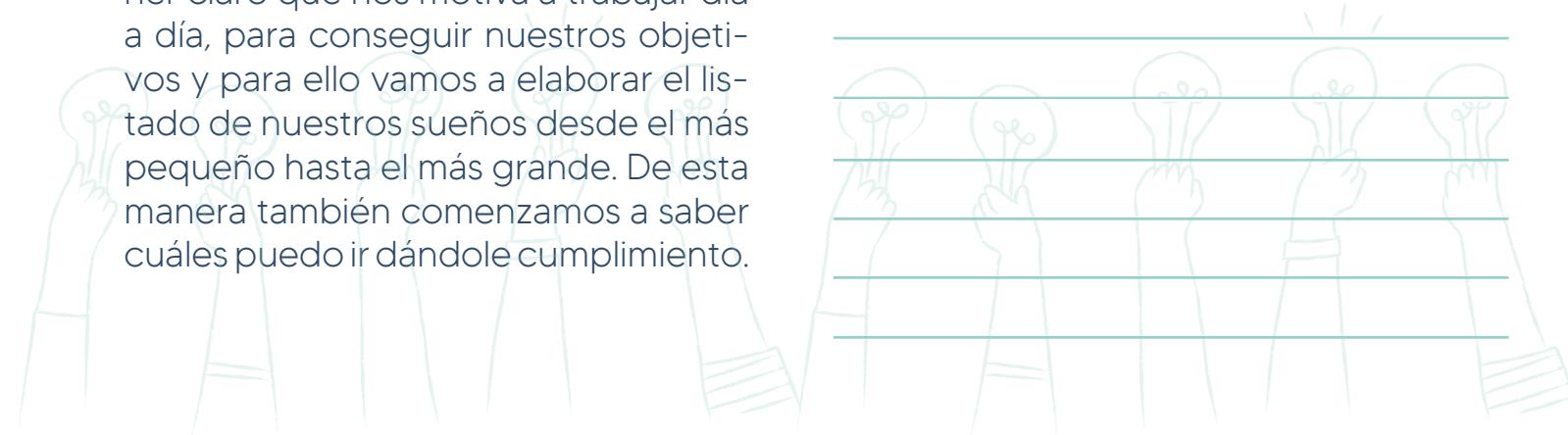
¿ACADEMÍCAMENTE EN QUÉ NO SOY TAN BUENO?

Siguiendo en nuestro diagnóstico, teniendo claro qué no quiero ser, qué no quiero hacer; es importante tener claridad sobre aquello en lo que no soy el mejor, aquello que no se me da. En todo proyecto de vida también es importante saber en qué soy deficiente, ya que de esta manera puedo detectar que tipo de personas puedo llegar a necesitar en un equipo de trabajo.

17.

¿CUÁLES SON MIS SUEÑOS?

En el proceso de realizar nuestro proyecto de vida, siempre debemos tener claro que nos motiva a trabajar día a día, para conseguir nuestros objetivos y para ello vamos a elaborar el listado de nuestros sueños desde el más pequeño hasta el más grande. De esta manera también comenzamos a saber cuáles puedo ir dándole cumplimiento.



18.

¿CUÁLES SON MIS METAS A CORTO PLAZO ?

Cuando ya tengo claros mis sueños, clasifico los que son de fácil cumplimiento o aquellos que en un corto plazo puedo cumplir, esto con el fin de motivarnos a continuar en nuestro proyecto de vida o meta trazada.

19.

¿CUÁLES SON MIS MIEDOS ?

Siempre tendremos claro que nos mantiene motivados para continuar nuestro proceso, pero así mismo debemos tener claro y es de gran importancia nuestros miedos, aquello que cuando lo enfrentamos nos desmotiva, preferimos evadir; nombrarlos nos permite también saber que tenemos temas en qué trabajar o buscar ayuda para superar estas etapas de la vida.

¿CUÁLES SON MIS COMPLEJOS?

Aparte de nuestros miedos tenemos complejos, muy relacionados con aspectos físicos, episodios de nuestra vida o situaciones que no hemos podido superar, es de gran importancia que los tengamos claros y de esta manera saber cómo podemos actuar en cada situación, en qué momento decir sí y en qué momento decir no.

¿CUÁLES SON MIS FRACASOS?

Todos en nuestras vidas hemos pasado por momentos no muy gratos los cuáles nos han dejado con frustraciones, interrogantes por responder o que también queremos sanar, en un proceso de diagnóstico también debemos de nombrar lo que para nosotros es un fracaso ya sea laboral, sentimental, económico y hasta emocional.

20.

21.

22. ¿POR QUÉ ESTOY DONDE ESTOY HOY?

Hemos tomado la decisión de emprender un proyecto de vida, para que esto suceda acabas de pasar por alguna experiencia de vida la cuál puede ser positiva o negativa, pero, para saber dónde quiero ir y darle cumplimiento a nuestros sueños es bueno reconocer porque estoy hoy en un presente.

¿CON QUIÉN ME RELACIONO? 23.

Después de tantas preguntas y análisis personales, también tenemos que analizar con quien compartimos, que nos aporta a nuestra vida las personas que están alrededor de nosotros y así saber con quién podemos contar, a quién pedirle un consejo y hasta a quién pedirle que sea nuestro socio.

DISEÑEMOS NUESTRO PERFIL

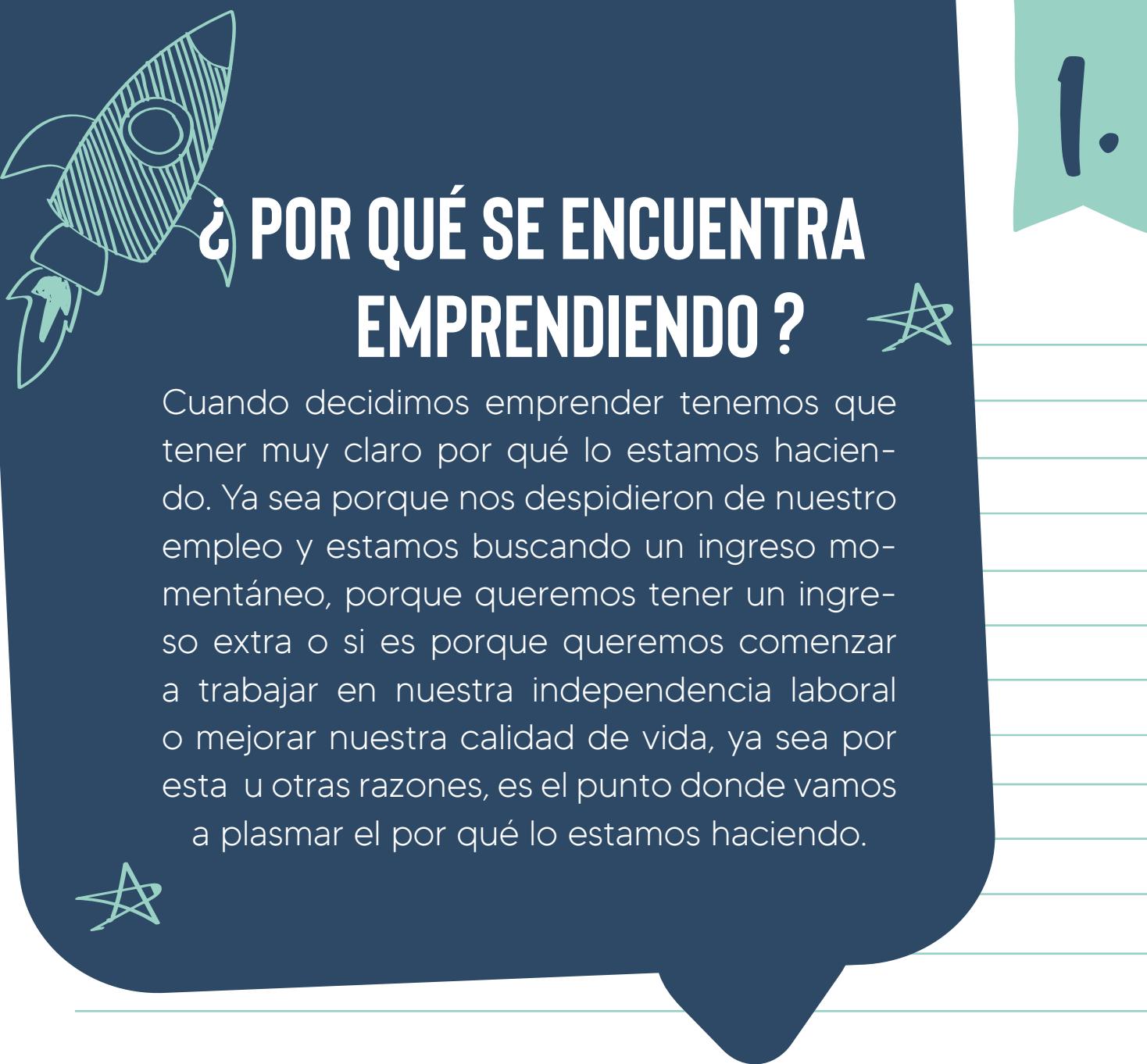
24.

Ya hemos completado nuestro proceso de autodiagnóstico, es hora de diseñar nuestro perfil; Quién soy yo, cómo quiero que me conozcan los demás, tomamos todas las herramientas que hemos ido detectando en este proceso, y realizaremos este punto.

ENFOQUE

Si llegamos a este punto es porque ya realizamos nuestro autodiagnóstico. Es hora de ir tomando una dirección en nuestro proyecto de vida. Tener un enfoque claro nos permite ahorrar tiempo y recursos en todo nuestro proceso.

NIVEL 2



¿POR QUÉ SE ENCUENTRA EMPRENDIENDO?

Cuando decidimos emprender tenemos que tener muy claro por qué lo estamos haciendo. Ya sea porque nos despidieron de nuestro empleo y estamos buscando un ingreso momentáneo, porque queremos tener un ingreso extra o si es porque queremos comenzar a trabajar en nuestra independencia laboral o mejorar nuestra calidad de vida, ya sea por esta u otras razones, es el punto donde vamos a plasmar el por qué lo estamos haciendo.

1.

2.

¿QUÉ LO MOTIVÓ A EMPRENDER?

En el autodiagnóstico se analizaron varios puntos como qué quiero ser, dónde quiero estar y cuáles son mis sueños. En este punto nos enfocamos en qué nos motiva a trabajar en nuestra idea de negocios, ya sea por una estabilidad económica y emocional, por tener una independencia, por tu familia, debemos tener claro que debe ser eso que nos motiva y que no sea dinero, ya que si eso es lo que buscas en algún momento perderá la motivación y con ello el enfoque.

¿QUÉ TAN IMPORTANTE ES ESO QUE ESTÁS HACIENDO PARA TU VIDA?

En algunas oportunidades nos encontramos emprendiendo mientras encontramos una oferta laboral, un ascenso, en otras ocasiones encontramos que trabajamos en nuestro proyecto de vida. Ya sea por una u otra opción debemos tener claro hasta qué punto trabajar e invertir en nuestra idea de negocio. En este punto se trata de definir lo que estamos haciendo y hasta qué punto lo vamos a seguir trabajando.

3.

4.

¿QUÉ TANTO SABES DE LO QUE ESTÁS HACIENDO?

Algunos nos preparamos para comenzar a trabajar en nuestro proyecto de vida, pero en ocasiones trabajamos en una oportunidad de negocio que encontramos en el entorno o que nos ofrecieron, es de gran importancia tener conocimiento de lo que estamos haciendo ya sea un proyecto temporal o definitivo para nuestra vida. Así mismo tendremos claro en qué debemos mejorar. En este punto vamos a hacer un listado de todo lo que sabemos hacer y lo que debemos comenzar a aprender.



5.

¿POR CUÁNTO TIEMPO ESTÁS PLANEADO TRABAJAR EN LO QUE ESTÁS HACIENDO?

En todo proyecto o idea que tengamos debemos tener claro por cuánto tiempo la vamos a trabajar, ya que muchas veces nos quedamos planeando una idea, pensando sin darle ejecución y en esto se nos pueden ir semanas, meses o hasta años. La recomendación más importante es tener metas y un cronograma de lo que vamos a hacer mes a mes, ¿cuáles son los objetivos del primer semestre. Esto nos permitirá no perder la motivación en lo que estemos trabajando.



1

¿POR CUÁNTO TIEMPO ESTÁS PLANEADO TRABAJAR EN LO QUE ESTÁS HACIENDO?

En todo proyecto o idea que tengamos debemos tener claro por cuánto tiempo la vamos a trabajar, ya que muchas veces nos quedamos planeando una idea, pensando sin darle ejecución y en esto se nos pueden ir semanas, meses o hasta años. La recomendación más importante es tener metas y un cronograma de lo que vamos a hacer mes a mes, ¿cuáles son los objetivos del primer semestre. Esto nos permitirá no perder la motivación en lo que estemos trabajando.



6.

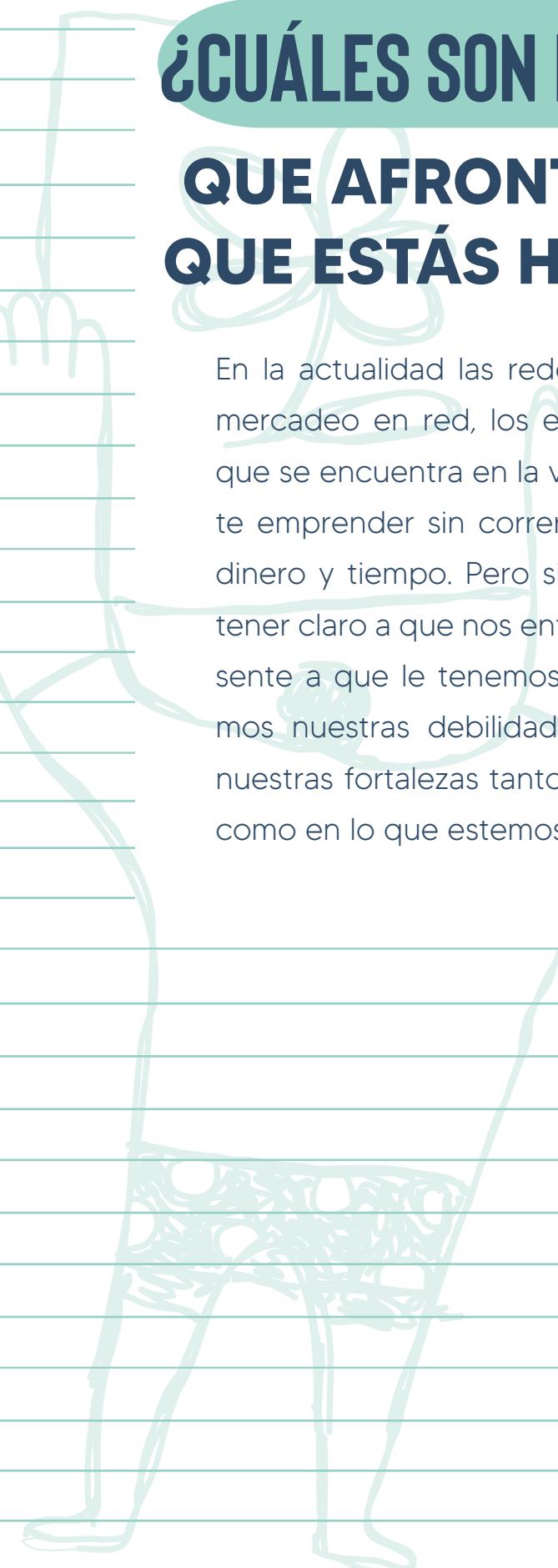
¿COMO VES TU EMPRENDIMIENTO EN EL TIEMPO?

1 mes, 3 meses, 6 meses, 1 año, 2 años, 3 años. En todo el trayecto de nuestras vidas siempre vamos a pensar que lo que estamos haciendo está bien, debemos ser nosotros mismos los mejores críticos de lo que hacemos, para ello es importante generar un cronograma de actividades mes a mes y año a año. En él miraremos avances y ganancias de esta manera también podemos conocer el estado de nuestro proyecto y no esperar a una crisis o problemas financieros que nos lleven a dejar lo que estamos haciendo.

7.

¿CUÁLES SON LOS MIEDOS QUE AFRONTAS EN LO QUE ESTÁS HACIENDO?

En la actualidad las redes sociales y todo el mercadeo en red, los estudios virtuales y lo que se encuentra en la virtualidad nos permite emprender sin correr mayores riesgos en dinero y tiempo. Pero siempre tenemos que tener claro a que nos enfrentamos, tener presente a que le tenemos miedo si reconocemos nuestras debilidades tendremos claras nuestras fortalezas tanto de manera personal como en lo que estemos trabajando.



¿QUÉ ES EL FRACASO PARA TI?

El fracaso es nuestro mayor miedo cuando queremos comenzar a trabajar en una idea o proyecto de vida, para nadie es un secreto en que en algunos momentos tendremos que enfrentarnos algunas situaciones fuertes, como se describe en la pregunta 5, 6 y 7 debemos tener claro en qué momento debemos hacer cambios en nuestros proyectos o llegado el caso tener claro hasta qué punto está dispuesto a continuar o culminar con su propósito. En esta pregunta es lo que tenemos que analizar, hasta qué punto llegarías para decir, no resultó como quería que fuera.

8.

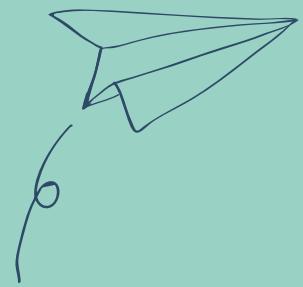
¿QUÉ ME DEBO PREGUNTAR, PARA SABER CÓMO SE ENCUENTRA MI IDEA EN EL MERCADO?

Si has tomado la decisión de emprender en una idea de negocio es importante tener en cuenta el comportamiento del mercado, tener claridad si lo que estoy vendiendo es lo que debo estar vendiendo, si el producto gusta, qué dicen nuestros clientes, porque compran nuestro producto y por qué no lo compran. Todo esto nos permite saber cómo estamos en el mercado y saber si vamos por buen camino.

9.

10. ¿CÓMO HA ESTADO EL MANEJO DE LAS REDES SOCIALES?

La virtualidad es una de las herramientas más importantes en nuestras ideas de emprendimiento, así como analizamos nuestras ventas tenemos que analizar cómo están nuestras redes, quiénes nos siguen, cuántos nos agregan, cuántos comparten y lo más importante, cuántos compran. Esto se debe de mirar semana a semana y así proyectar las mejoras a realizar.



Como trabajar una idea de negocio o emprendimiento

NIVEL 3



Introducción.

Cuando hemos tomado la decisión de emprender, comenzamos diseñando el producto a nuestro parecer, no aceptamos sugerencias y hasta llegamos a pensar que los demás están errados. Lo más recomendable para aterrizar una idea de negocio es tener claridad que toda gran empresa comenzó por algo pequeño, que tenemos que recorrer un camino para conseguir el éxito, debemos comenzar por tener claridad de la zona dónde queremos ejecutar nuestra idea de emprendimiento, cómo se encuentra la economía y de esta manera saber qué decisiones debo de tomar, con qué conocimiento cuento y qué personas necesito en mi equipo de trabajo que aporten al crecimiento del proyecto. Hagamos un inventario de todo lo que necesitamos y de esta manera saber qué puedo conseguir con facilidad y qué tomará más tiempo, qué capital tengo para iniciar y cuándo debo ir inyectando más capital para irla formando.

Analizar el entorno donde estoy y donde me relaciono.

Realiza pruebas y pregúntales a desconocidos que opinan de lo que estamos haciendo, ya que los familiares y amigos no nos dirán las cosas como deben de ser. Investiga todo lo relacionado a su actividad; a qué industria pertenece, sus leyes, quién lo vigila, cuál es la empresa más grande en la ciudad, en el país, en el continente, cuáles son sus principales competidores, sus tendencias, cuáles herramientas están entrando al mercado de última tecnología y así saber cuáles debo comprar a medida que crece nuestro emprendimiento. Las siguientes 16 preguntas nos llevarán por el camino de fortalecer nuestra idea de negocio, implementarla de manera segura y así mismo cometer los menores errores posibles. Se recomienda que cada una de estas preguntas se investigue de medios formales y no formales, relacionate con el entorno, pregunta a los distribuidores, saca precios reales, pregunta a los que ya hacen lo mismo o cosas similares a lo que quieras hacer. Cada pregunta que pases por obvia, estarás dejando de conseguir información real, que luego puede hacer falta para tomar una decisión.

Estratos sociales

Nivel de ingresos

Gustos, necesidades

Nivel académico

Lugar geográfico

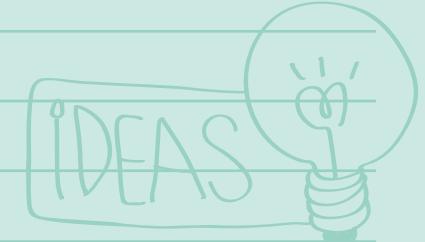
Generar un análisis con toda la información recolectada.

¿Conoces el mercado y la industria en la que vas a trabajar?

2.

¿Cómo vamos a hacer la implementación de la idea?

3.



¿Con qué cuento?

4.

¿Qué necesito?

5.

Aliados estratégicos

6.

Hacer prototipos y ventas de prueba

7.



DETECTAR QUIEN MÁS HACE LO QUE NOSOTROS ESTAMOS HACIENDO

8.

- **¿Quién es mi competencia?:**

Directa e Indirecta

- **En qué tamaño se ubica mi competencia?:**

Micro

Pequeña

Mediana

Grande

- **¿Qué tan posicionada está mi competencia en el mercado?**

- **¿Quién es mi competencia?:**

En el barrio

En la ciudad

Departamento

Nacionales

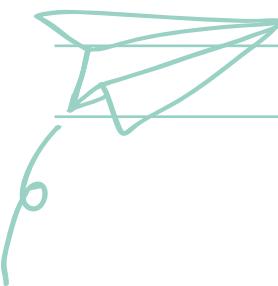
Internacionales

- **¿Cuáles son mis competencias virtuales?**



¿En qué nos diferenciamos?

9.



¿A quién va dirigido tu producto o servicio?

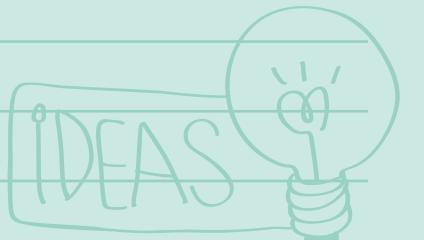
10.



DISEÑA TU CLIENTE

Se conoce como segmento de mercado la población a la que le queremos tener como cliente objetivo, las características principales de nuestros clientes son por necesidad o por ingresos. De allí salen otras cualidades a tener en cuenta como lo son.

- La edad
- Género
- Estado civil
- Estrato social.
- Ubicación geográfica
- Profesión o estudiante
- Pasa tiempos
- Deportes
- Estado de salud
- Alimentación
- Otros

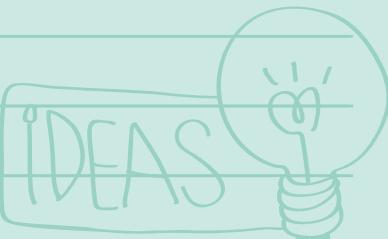


¿Cuál es el calendario de ventas de mi producto?

11.

Planificación de tareas por días, semanas, meses, años

12.



Nivel 4, 5 y 6

Así nuestros emprendimientos arranquen, hay que iniciar con un buen manejo de los costos, nuestras utilidades, el valor de venta del producto. El marketing es un valor agregado que también empezamos a fortalecer de manera interna para luego posicionar nuestra marca en el mercado. No podemos dejar a un lado nuestras bases, de allí la importancia de tener una misión y visión clara de los procesos de nuestra empresa. Estos 3 niveles te darán una serie de consejos y pautas para fortalecer y marcar la diferencia.

Estrategia digital para tu marca

¿Sabías qué...?

El proceso de definición y construcción de una marca se conforma con el desarrollo de gráficos comunicacionales y de posicionamiento. Entre estos se incluyen la imagen corporativa, los colores empresariales, la identidad corporativa y las normas de estilo empleadas en la comunicación general de la empresa. Estas características crean un aporte principal para crear branding, extendiendo la marca en el mercado, posicionarla como un referente y ubicarla en la mente de los consumidores de forma directa o indirecta.



NIVEL 4



Una buena estrategia de branding costa de unos conceptos que se debe de desarrollar para que el usuario visualice nuestros productos o servicios y piense en ella, entre ellos están:

- Resaltar en todo momento los valores de una marca.
- Generar credibilidad y confianza.
- Fortalecer la identidad de sus productos o servicios.
- Diferenciarse de la competencia.

LA IMPORTANCIA DEL LOGO Y LO QUE DEBEMOS TENER EN CUENTA

Para conseguir que sea un logo sencillo lo mejor es seguir tres normas:

- **Pocos colores:** Por mucho que te gusten los colores, es más fácil recordar un logo simple que no tenga más de tres.
- **Tipografías claras** que se lean bien. Usa por lo menos 2 tipografías, donde creas que el estilo de ellas represente lo que se quiera mostrar visualmente y el estilo que tenga.
- **Nada de excesos:** Buscar la sutileza por encima del barroquismo debe ser siempre la clave. Cuanto más sencillo, más fácil de recordar.

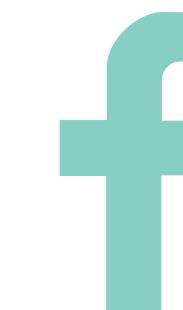
FACEBOOK

Facebook es la principal red social que existe en el mundo. Una red de vínculos virtuales, cuyo principal objetivo es dar un soporte para producir y compartir contenidos.

“
Usa una foto de perfil donde aparezca el logo de tu marca y un banner atractivo donde describa lo que ofreces o la estrategia del mes de tu marca
”

TAMAÑOS

PERFIL
180 x 180 px



PORTADA

851 x 315 px

PUBLICACIÓN
CUADRADA
1200 x 1200 px

PUBLICACIÓN
HORIZONTAL
1200 x 900 px

PUBLICACIÓN
CON ENLACE
1200 x 828 px

TIPS PARA VENDER CON ÉXITO EN MARKETPLACE

Añade fotos de calidad de tus productos Si hay algo que destaca en Marketplace Facebook es la opción de subir hasta 10 imágenes del producto. Intenta hacer buenas fotos, que tengan un adecuado encuadre, buena luz y mostrar todos los detalles cuando lo requiera.

Selecciona la categoría adecuada del producto que quieres vender Escoge la categoría que más encaje con tu producto. Por ejemplo, si quieres vender un coche, hay una categoría específica de "automóviles".

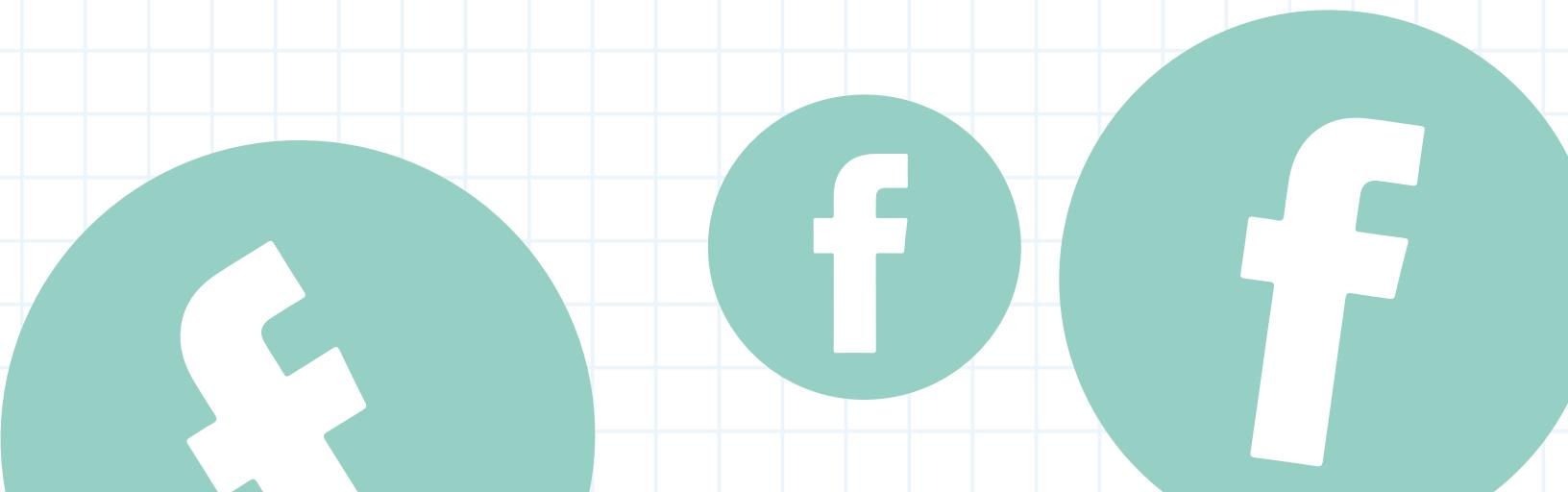
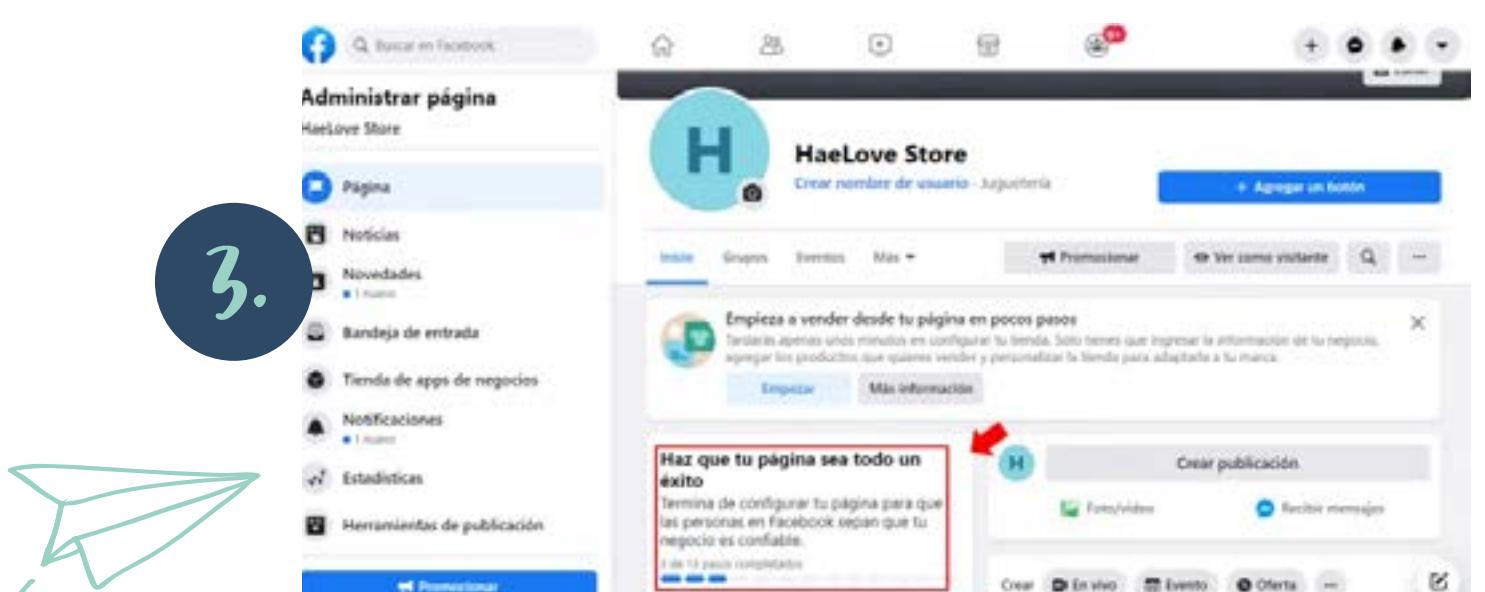
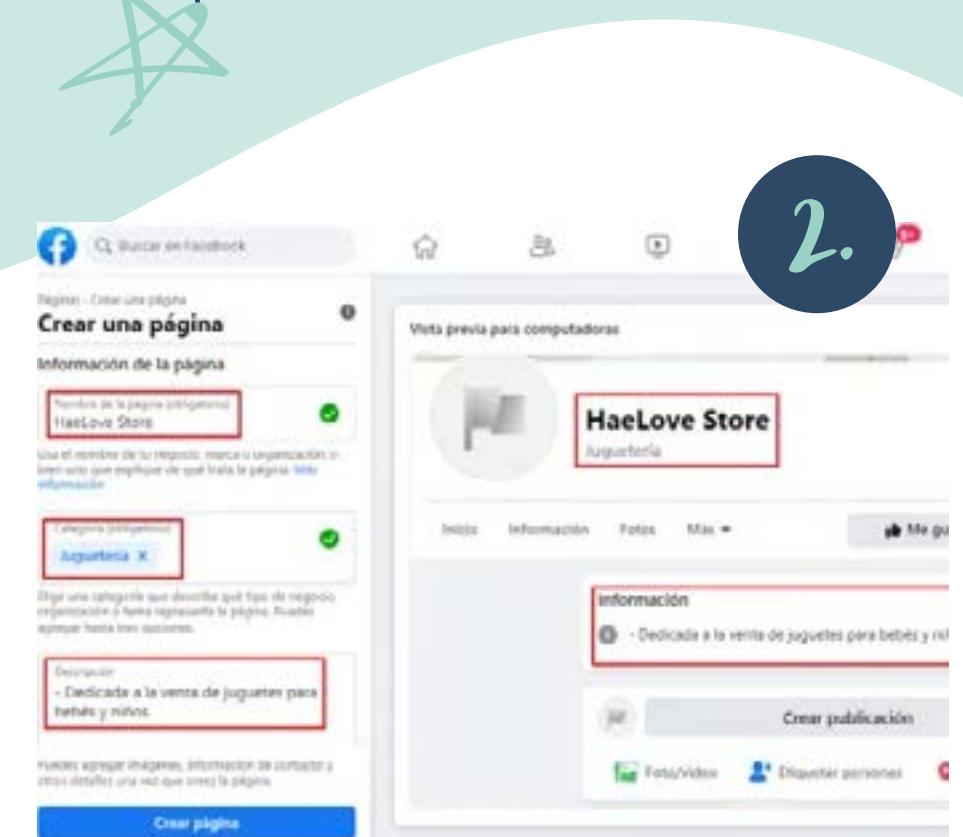
Utiliza palabras clave en el título y descripción Investiga las palabras que tu cliente potencial usa para buscar productos parecidos al que tú vendes. Una fórmula efectiva es la siguiente: tipo de producto + marca + color/género/característica (uno de estos tres).

Completa al máximo todos los campos que la plataforma te pide Intenta completar todos los campos que Facebook te pide. De esta forma, al obtener la información, si le ha quedado alguna pregunta, no dudará en ponerte en contacto contigo por chat.

No mientas Evita poner gratis cuando lo único que quieras es llamar la atención. Añade el precio real y luego si quieras puedes ir bajándolo.

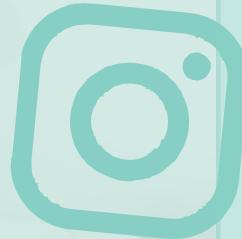


¿Sabías qué esta plataforma es fácil de usar y puedes crear tu fan page? ¡Con estos simples pasos puedes crearla!



INSTAGRAM

Es una red social y una aplicación móvil al mismo tiempo, que permite a sus usuarios subir imágenes y vídeos con múltiples efectos fotográficos como filtros, marcos, colores retro, entre otros.



TAMAÑOS



PERFIL
180 x 180 px

CUADRADO
1080 x 1080 px

VERTICAL
1080 x 1350 px

STORIES
750 x 1334 px

HORIZONTAL
1080 x 566 px



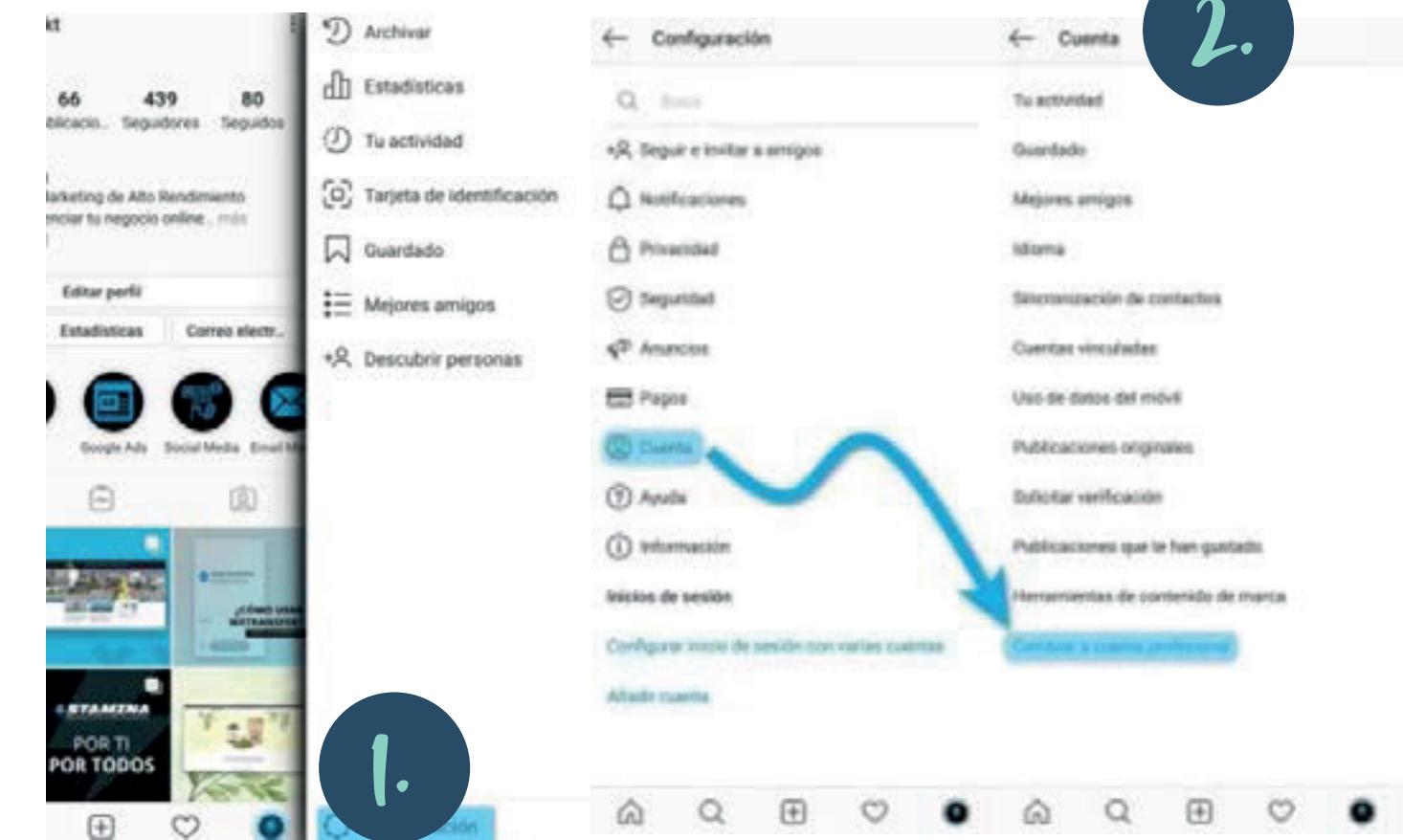
¿Por qué un feed bonito?

- Porque define nuestra imagen de marca.
- Porque es nuestro escaparate virtual.
- Porque el objetivo es no pasar desapercibido y retener, tenemos que atraer y fidelizar.

Pasos básicos para que tu feed sea coherente

- Utiliza el mismo filtro en todas tus fotos.
- Establece unos colores determinados.
- Decídate por una tipografía adecuada.
- Las ilustraciones también le aportan dinamismo a tu feed.

¿Sabías que esta plataforma es fácil de usar y puedes crear tu cuenta Empresarial? ¡Con estos simples pasos puedes crearla!



TIPO DE PUBLICACIONES

PARA CREAR CONTENIDO EN ESTAS PLATAFORMAS

3.

¿Qué opción te describe mejor?

 Creador
La mejor opción para personajes públicos, productores de contenido, artistas y personas influyentes.

 Empresa
La mejor opción para marcas, empresas locales, marcas, organizaciones y proveedores de servicios.

[Siguiente](#)

4.

Selección de una categoría

Dile la categoría que mejor describe lo que haces. Tendrás la opción de modificarla o añadir más información en tu perfil.

 agencia ma

Agencia de marketing

Publicidad y marketing

Asesoría

Revista

Servicio de masaje

Maquillador

Oficina de empleo

Tienda de materiales para la construcción

Agencia de enfermería

[Siguiente](#)

5.

Revisa tu información de contacto

Estas opciones de contacto se mostrarán en tu perfil para que las personas puedan ponerte en contacto contigo. Puedes editarlas o eliminarlas cuando quieras.

Información pública de la empresa

   ES 434 - Número de teléfono de la empresa
Málaga

Los usuarios podrán usar los nuevos botones y anuncios de tu perfil para enviar correos electrónicos, llamar y obtener información sobre cómo llegar a tu empresa.

[Siguiente](#)

[No usar mi información de contacto](#)

6.

Conectar con Facebook

«No puedes ver tu página aquí? Es posible que no seas administrador. Pídele en contacto con el administrador de la página para que te conceda permisos.

Elegir página 

[No vincular con Facebook ahora](#)



Carrusel e imágenes

Educa a tus seguidores para que te vean como un referente en el sector, entretenerte a tu comunidad con memes, virales, publicaciones graciosas o juegos. Motivar hace que queramos volver a tu cuenta de Instagram una y otra vez.

Historias efímeras

Humaniza la marca con vídeos hablando en el día a día, generar confianza con contenidos diarios. Vender te da más confianza y conocerte ya. No compro a un desconocido, te compro a ti.

Mensajes privados

Construye relaciones en privado con tu comunidad, hablando amigablemente nos abrimos más, ayudar a otros respondiendo sus dudas, consultas y preguntas frecuentes. Vender respondiendo a las dudas y ofreciendo productos / servicios propios.

Historias destacadas INSTAGRAM

Ofrece más información de tu marca a modo de portafolio. Categoriza como si fuera una web con apartados. Cada historia destacada sería una categoría.

Vender más productos con testimonios de tus ya clientes. Añade capturas de sus comentarios.

IGTV vídeo INSTAGRAM

Enseña en profundidad con más minutos de contenido.

Usa el formato tutorial para anunciar nuevos productos o servicios.

Live

Construye confianza al verte en directo y de forma espontánea, como en la vida real. Muestra tu experiencia explicando algún concepto u ofreciendo una masterclass. Vende al mostrar productos / servicios propios y cómo utilizarlos.

Reels

Si quieres llegar a más usuarios, debes apostar por crear este tipo de contenido. Gana más seguidores porque se les está dando más visibilidad.

Enseña tips de forma rápida y graciosa.

Podcast o Audios Facebook

Puedes enfocarlo en la creación de audios que el usuario pueda descargar, en los que promociones tu marca, página web, blog, productos, servicios o hables de temáticas de interés para ellos: soluciones a problemas, necesidades, historias, tutoriales y guías.

Vídeos

El vídeo es el tipo de contenido con el que más se puede impactar al espectador con grandes resultados de interacción. Y esto se debe gracias en parte a la fácil difusión del mismo en las redes sociales, ya que anima a compartirlo con otros usuarios.



LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA BIOGRAFÍA

Para tener una biografía atractiva, lo principal es el nombre, ya que es muy importante para que los usuarios te encuentren en la plataforma. Lo segundo es usar palabras claves relacionadas con la categoría de tu marca por ejemplo #ropademujer #colombia. Y por último y no menos importante el call to action o “llamado a la acción” para darle a los usuarios un motivo para quedarse y seguir tu cuenta.

FOTO DE PERFIL COHERENTE Y EN BUENA RESOLUCIÓN

Procura poner el logo de tu marca como foto de perfil, revisando que no se corte y que no se vea pixelada.

NIVEL DE COSTOS

NIVEL 5

¿Cuánto vale comenzar con mi idea de negocio?

Todo emprendimiento debe comenzar desde lo más pequeño y así de esta manera ir haciendo mejoras sin necesidad de perder lo que hemos invertido. Aquí aplicamos cuánto es el capital mínimo con el que puedo comenzar a realizar mi idea de negocio.

¿Cuánto vale la puesta en marcha de mi idea de negocio?

Debo tener claridad cuánto puede costar mi idea de negocio, sumemos todo lo que se necesita para que sea una empresa sólida, de esta manera cada vez que voy creciendo, sé que es prioridad ir invirtiendo.

Costos fijos:

Son lo que siempre tocará pagar por un tiempo determinado sin importar el nivel de producción o de venta, estos pueden ser el alquiler, algunos servicios públicos, pago de nómina si se paga por sueldo fijo y no por producción. En cada negocio pueden ir variando.

Costos variables:

Son todos aquellos que su valor va acorde al nivel de producción, en estos están los servicios públicos en algunos casos, transporte, materia prima e insumos y pago de mano de obra cuando es por producción.

Costos totales:

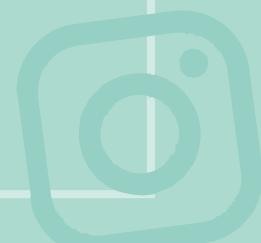
Es la suma de los costos fijos y los costos variables. Los cuales se hacen mes a mes ya que a mayor producción algunos precios suben y otros bajan.

PRESÉNTATE CON ESTILO

Es importante que dejes claro cuál es tu propuesta de valor, eso que te diferencia de las otras marcas. ¿A quién ayudas? Dirígete a tu cliente ideal. ¿Con qué ayudas? Explica qué solución les puedes brindar a su necesidad o problema. ¿Cómo ayudas? Presenta el producto o servicio con el que lograrás darles una solución. Toma en cuenta que, si haces un párrafo gigante a los usuarios les dará pereza leerlo y se irán.

COLOCA DÓNDE PUEDEN ENCONTRAR MÁS INFORMACIÓN

Como te mencionamos el call to action o “llamado a la acción” es importantísimo para darle a los usuarios un motivo para quedarse y seguir tu cuenta. También es recomendable poner el link directo a WhatsApp o de tu página web, por si los usuarios quieren comunicarse contigo de forma directa y sin invertir mucho tiempo.



Costos por unidad:

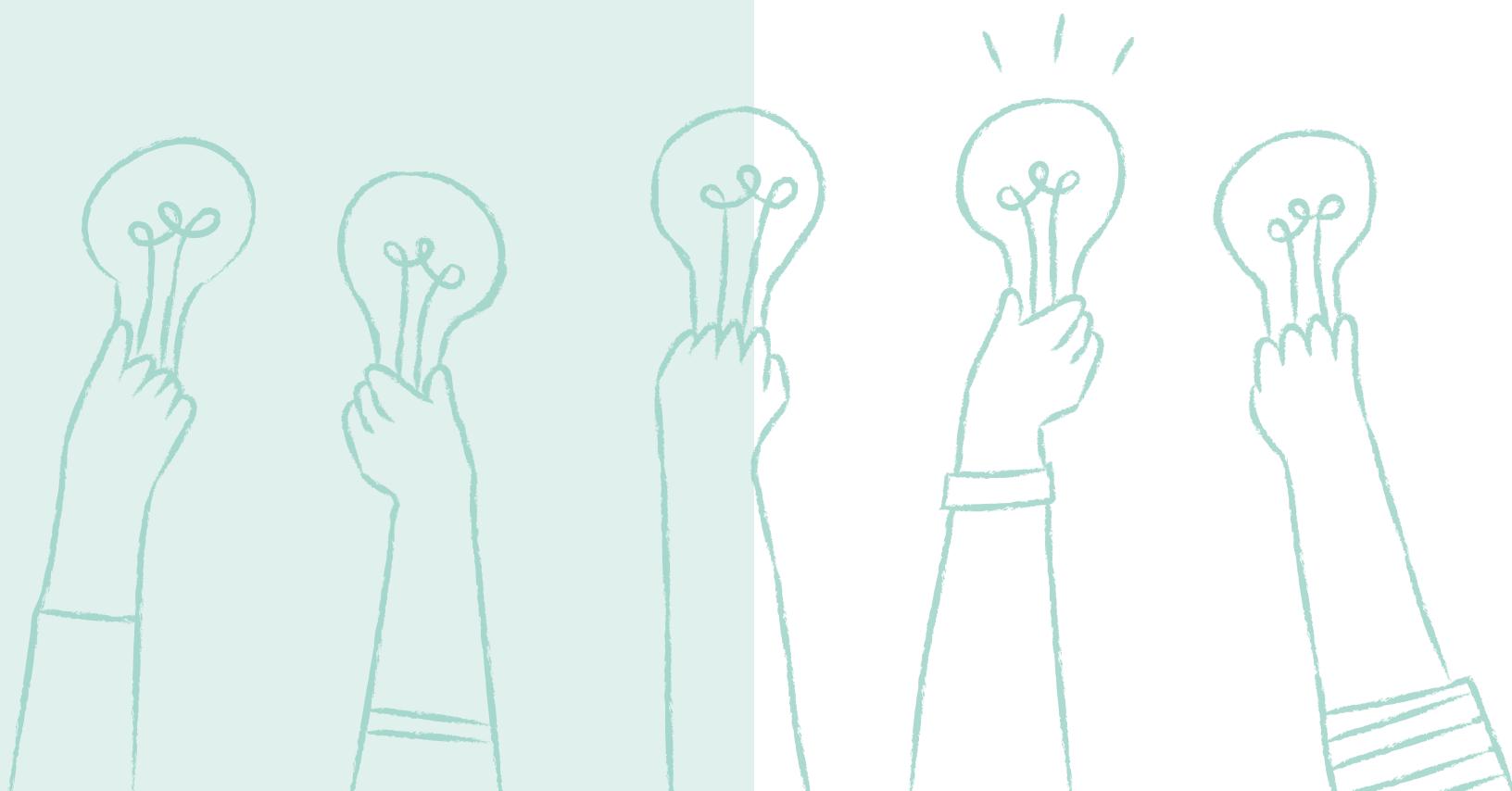
Es el valor de los costos totales por las unidades fabricadas en un periodo, en algunos emprendimientos se puede proyectar el nivel fabricación basado en las pruebas pilotos que se han ido realizando.

Desgaste de maquinaria:

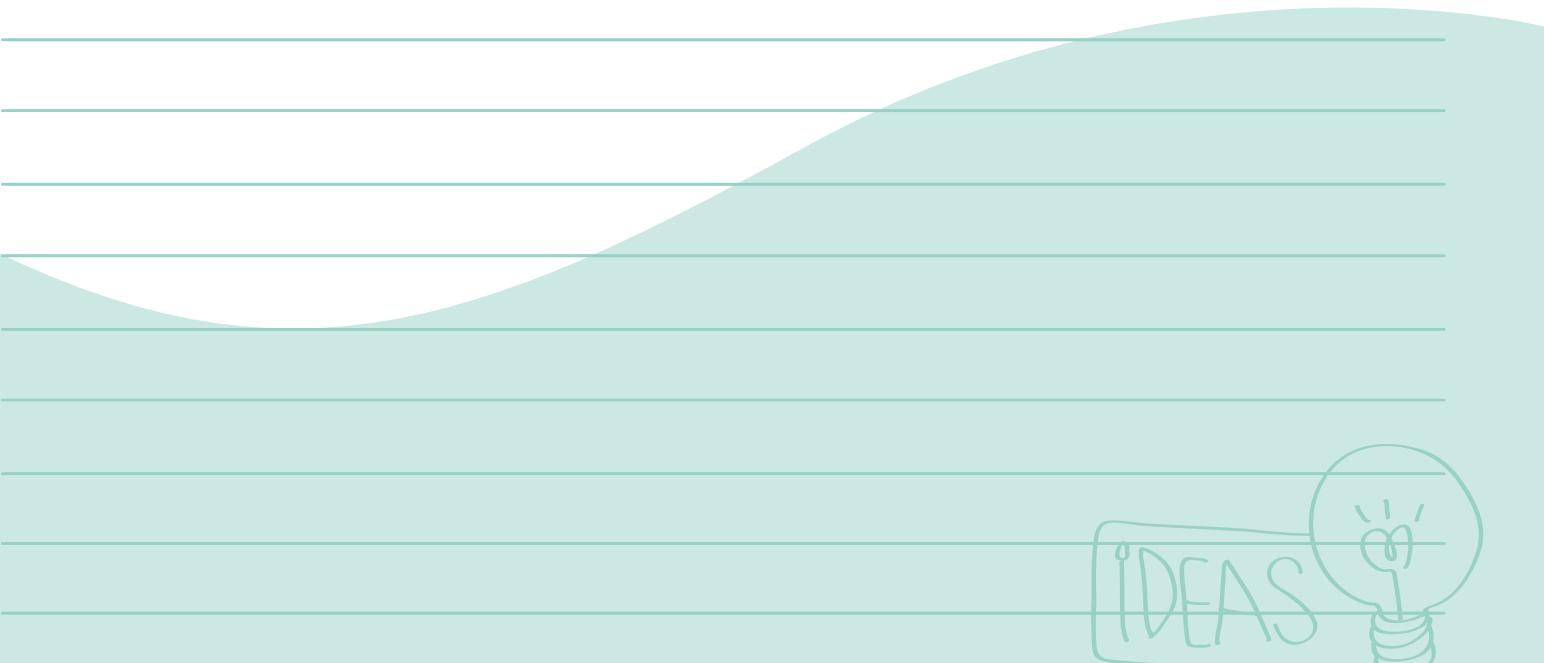
Más conocido como depreciación, debemos generar un ahorro de cada trabajo realizado para el reemplazo de nuestras herramientas o para actualizarlas en un tiempo determinado.

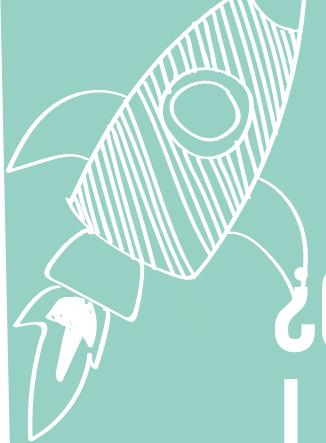
Mano de obra:

Son los pagos que realizamos a las personas que se involucran en la elaboración de un producto de manera directa o indirecta. Como diseñadores, secretarias, administradores o asesores que están en el proceso de manera indirecta y su pago es fijo. Por otra parte, los operarios y todo lo que se encuentre en el proceso de fabricación pueden ser de pago fijo, por sueldo o pago variable por producción.



Manejo de los ingresos, gastos, costos, ganancias.





¿CÓMO HAN ESTADO LAS VENTAS EN LOS ÚLTIMOS 3 MESES?

Como se menciona en la pregunta anterior debemos cada 3 meses, se debe hacer un análisis de cómo se encuentra nuestra idea de emprendimiento y así no llegar a un punto crítico y saber en qué puedo seguir avanzando.



¿Qué genera ingresos en nuestra empresa?

CONSEJOS PARA SABER CÓMO OBTENER EL PRECIO DEL PRODUCTO.

En la mayoría de emprendimientos que comienzan en nuestro hogar debemos incluir un costo mínimo para de esta manera contribuir a los gastos de la vivienda y que nuestro producto sea viable cuando tengamos que expandirnos. El cual puede ser de un 0.5% a un 1% del valor del producto.

Debemos incluir un 0.2% a un 0.5% del valor del producto en depreciación, el cual lo utilizaremos en próximas compras de herramientas o actualizaciones.

La mano de obra por lo general la hacemos nosotros mismos, pero debemos de incluir este valor, ya que será nuestro pago y así mismo cuando contratemos personal no se vea afectado el precio del producto en el mercado.

El nivel de ganancias varía de acuerdo a lo que estemos haciendo, cuando se investiga sobre la industria en la que trabajamos se tendrá claridad sobre el porcentaje de ganancia.

No debemos olvidar el costo de empaque y lo que gastamos en promoción del producto. Este valor va acorde a lo que vamos invirtiendo.

PRECIO DEL PRODUCTO

COSTOS FIJOS

TOTAL 1 COSTOS VARIABLES

TOTAL 2 COSTOS TOTALES TOTAL 1 + TOTAL 2

COSTOS TOTALES / UNIDADES PRODUCIDAS

DEPRECIACIÓN GANANCIA

TOTAL, PRECIO UNITARIO



NIVEL 6

ORGANICEMOS NUESTRO EMPRENDIMIENTO

Qué vendo: Ya sabemos si es un producto o servicio, pero así mismo debo tener claro qué quiero transmitir al cliente, qué necesidad satisfago en los clientes que ya he ido diseñando y qué transmito en mi venta.

Misión: Nos habla principalmente para qué fue creada mi idea de negocio. Qué hace mi empresa en la sociedad y así mismo generar motivación y sentido de pertenencia al equipo de trabajo con el que contamos.

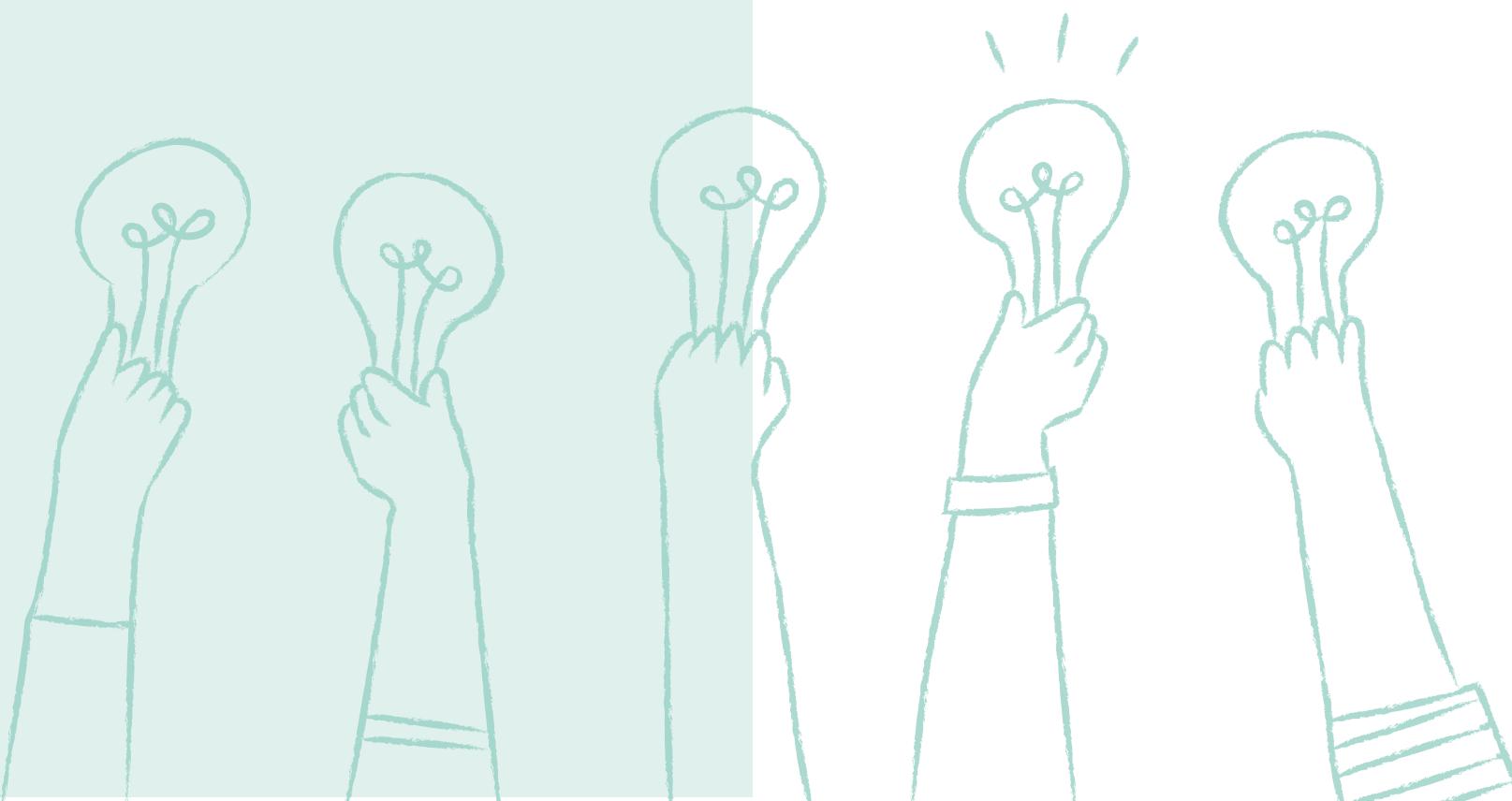
Visión: Tiene como objetivo proyectarnos a una meta que se realizará en un largo plazo, pero así mismo nos traza el camino que debemos de tener para llegar a ella.

Políticas de la empresa: Son las que nos trazan el camino para realizar de la mejor manera nuestro trabajo, las políticas deben ir sustentadas con soportes legales, entre ellas las más importantes para un emprendedor son: políticas de contratación, compras de materias primas, políticas de atención al cliente y venta del producto. Esto nos permite evitar inconvenientes y nos muestra ante los clientes como una empresa sólida con visión y organizada.

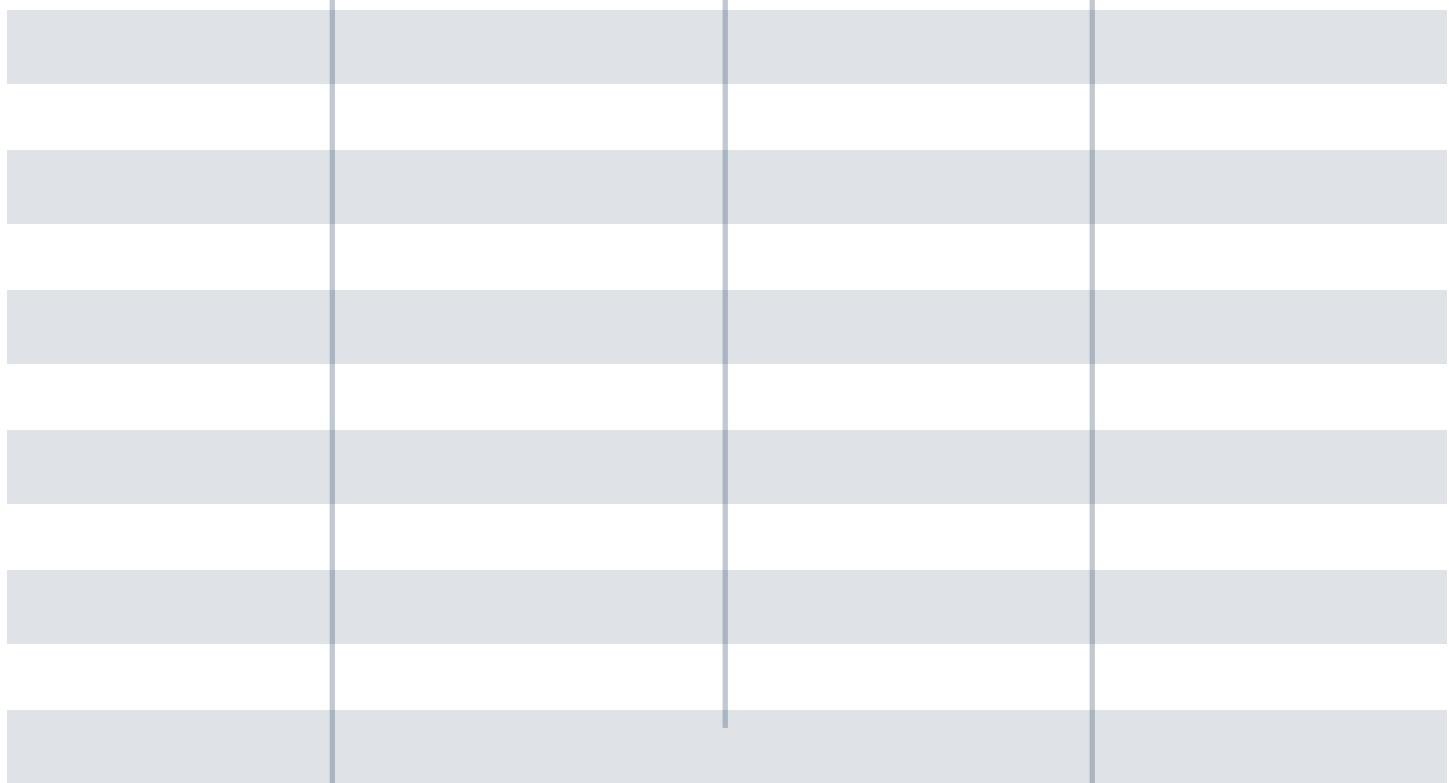
Procesos: Podemos ir diseñando nuestros procesos como un paso a paso de las actividades que debo de realizar para cumplir con una tarea propuesta; los procesos más conocidos son los de producción, pero existen procesos para realizar compras, servicio al cliente, venta y post venta, mantenimientos de la empresa y contratación, además para diseñarlos existen unas figuras que nos representan, actividades relevantes y de esta manera generar un paso a paso de manera organizada y universal.

SÍMBOLO	Operación	Inspección	Transporte
NOMBRE	Operación	Inspección	Transporte
DESCRIPCIÓN	Indica las principales fases del proceso, agrega, modifica, montaje, etc.	Verifica la cantidad y calidad. En general agrega valor.	Indica el movimiento de materiales. Traslado de un lugar a otro.
Espera	D	V	O
Almacenamiento			
Combinado			
	Indica demora de dos operaciones o abandono momentáneo.	Indica depósito de un objeto bajo vigilancia en un almacén.	Indica varias actividades simultáneas.

Anexos



LUNES MARTES MIÉRCOLES JUEVES



VIERNES SÁBADO DOMINGO

MES 1

1 2 3 4

MES 2

1 2 3 4

MES 3

1 2 3 4

ENERO**FEBRERO****MARZO****ABRIL****MAYO****JUNIO**

JULIO

AGOSTO

SEPTIEMBRE

OCTUBRE

NOVIEMBRE

DICIEMBRE

ISBN: 978-628-7656-12-3



Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz