

## Promocionando Su negocio

La diferencia entre tener un negocio exitoso es crear un plan de promoción. Esta herramienta puede estar en la diferencia entre un negocio lucrativo y un negocio que nunca despegara. Puede tener el producto o servicio más increíble, pero si nadie lo sabe, ¿cómo hará ventas?

Su plan de marketing establecerá pasos de acción específicos y una línea de tiempo que lo ayudará a mantenerse enfocado y a no perder vista del objetivo. Para ser más productivo, al principio debe brindar 2 horas por día en la promoción de su negocio y otorgar el 10% de su presupuesto empresarial general en la promoción/marketing. A medida que su clientela crece, puede reducir tanto el tiempo que pasa en la promoción, como la cantidad de dinero que gasta en esta actividad. Recuerde, el promover su negocio, cuando se hace correctamente, se paga por sí mismo e incluso le hará ganar dinero. Sabemos que no se convirtió en dueño de un negocio para ser un vendedor, pero la verdad es que son un dúo不可避免. Para ser un emprendedor exitoso, es necesario venderse a sí mismo. Recuerde hablar de su negocio dondequiera que vaya, y si cree en usted mismo y en su producto, ¡otros también lo harán!

### 4 Reglas Básicas para Iniciar la Promoción Empresarial

#### 1. ¡Escríbalo Correctamente!

Incluso si crees que es un juego inteligente de palabras, no escriba mal. La falta de ortografía solo hará que su sitio web sea imposible de encontrar. Las faltas de ortografía y los errores gramaticales le harán parecer poco profesional y comprometerán tu legitimidad. ¡Asegúrese de que 1-2 personas revisen todo su material promocional impreso, su sitio web y cualquier otra copia para asegurarse de que no haya errores ortográficos o gramaticales!

#### 2. Manténgalo Simple

Imagine que está hablando con alguien mientras el/ella sostiene a un bebé que llora. Esta es la capacidad de atención equivalente al uso de Internet y las redes sociales. Mantenga sus mensajes y peticiones simples, de acceso fácil y breves.

#### 3. No Reinventes la Rueda

¿Quién está teniendo éxito en este negocio? ¿Quiénes son los influyentes en su nicho? ¿Qué está funcionando para su competencia? Hay una tonelada de información y recursos disponibles y su trabajo no es reinventar la rueda, es investigar lo que funciona en su industria y elegir el tipo de promoción que le gustaría usar. Su competencia ya ha hecho la Investigación y Desarrollo por usted, usted solo debe configurar su diseño, mejorarlo y hacerlo de usted.

#### 4. ¡Esté Atento!

Manténgase impulsado en su negocio, su competencia y sus promociones. La gente quiere respuestas inmediatas y quieren que esté al tanto y al día en su industria, y debe estarlo.

#### Imagen Corporativa: Diseñe un logotipo

Diseñe un logotipo que sea único, simple, que pueda caber en un cuadrado o círculo y que sea fácilmente reconocible. Piense en qué colores desea usar y cómo esos colores evocan un estado de ánimo / sentimiento o describen su producto. Piense en cómo su logotipo se adapta a su marca y satisface las necesidades del cliente.

### **Herramientas de creación de logotipos:**

Logomakr.com

Ucraft.com

Logaster.com

Adobe Illustrator

O bien, contrate a un diseñador. Puede contratar a un diseñador a precios razonables de Fiverr o Upwork, o trabajar con alguien local.

### **Imagen Corporativa: Fotos e Imágenes**

Piense en qué fotos e imágenes quiere en tu sitio web y redes sociales. ¿Qué quiere decirle a su clientela con estas imágenes? Recuerde, ¡una foto vale más que mil palabras! ¿Cuál es su plan para obtener estas fotos? ¿Contratar a un fotógrafo? ¿Usar imágenes archivadas? Piense en lo que desea mostrar sobre su producto o servicio y solo use fotografías de alta calidad, sin imágenes borrosas, oscuras o de baja resolución.

### **Herramientas de Fotos Archivadas:**

Canva.com

Unsplash.com

¡Stock Photos

### **Creación de un sitio web**

Elija qué plataforma de alojamiento(servidores) desea utilizar (Ex: Wix, Squarespace, WordPress). Puede hacerlo usted mismo con plantillas fáciles de usar o contratar a un diseñador web.

### **Algunos detalles Clave que debe Recordar:**

1. ¡Piense en los beneficios, no en las características!
2. Acapare a sus clientes potenciales invitándolos a que le envíen su dirección de correo electrónico o a que se unan a su lista de correos. Escriba un boletín gratuito y asegúrese de poner sus ofertas de ventas en el boletín.
3. ¡Lo que escribe es importante! Lo que escriba debe agregar valor y hacer que el visitante quiera regresar. Revise los objetivos de su página web y de su público ideal y haga que su mensaje se adapte a esa audiencia. ¡No olvide revisar su ortografía y gramática!
4. Integrar SEO (Search Engine Optimization – Optimización de Motores de Búsqueda) La mayoría de los servidores web como Squarespace y Wix tienen herramientas para hacer esto y verificar sus análisis.
5. Asegúrese de que su sitio Web sea simple y fácil de navegar. Pida a algunos de sus amigos que realicen una prueba de su sitio web. Pregúntele: ¿Está clara la información para ustedes? ¿Saben qué hacer a continuación si deciden hacer una compra? ¿Falta algo?
6. Escriba un blog. Asegúrese de que su sitio web y otras páginas permanezcan activas y

actualizadas agregando continuamente contenido valioso y relevante. Incluya contenido que sea relevante para su negocio y sus clientes. 1 de cada 10 blogs se capitaliza, lo que significa que su tráfico de búsqueda orgánica aumenta con el tiempo. Los sitios web con un blog activo generan un potencial de 67% más de clientes y un 434% más de páginas indexadas a diferencia que aquellos que no lo hacen.

7. Acoja las redes sociales. Integre los botones de redes sociales en su sitio web y decida qué tipo de redes sociales utiliza su cliente ideal. Asegúrese de que sus publicaciones ofrezcan enriquecimiento y sean interesantes. Las publicaciones podrían incluir: Algo divertido o fascinante, un vistazo a algo que nunca llegarían a ver de otra manera, algo informativo como noticias, elementos o contenido educativo y publicaciones basadas en discusiones que generan una conversación.

8. Monitoree y responda. Asegúrese de monitorear su sitio web, su clasificación en Google, aplicaciones sociales y correo electrónico. ¡Responda con prontitud! También continue monitoreando las páginas y el contenido de sus competidores. Revise los análisis de su sitio web y experimente con la forma en que los anuncios o publicaciones afectan su tráfico web y sus consultas de ventas. Recuerda agradecer a las personas por compartir, comentar y seguir. Agradezca las críticas positivas y si tiene una crítica negativa, piense en la manera de responder con cortesía o buscar una resolución con el crítico.

#### **Consejos Rápidos para Conseguir más Clientes:**

- Programe un café, almuerzo o reunión con al menos cinco personas que conozca que podrían convertirse en un cliente o llevarlo a un cliente de paga.
- Organice un taller o evento en su comunidad.
- Administre su negocio como un negocio, no como un pasatiempo.
- Pida referencias a sus clientes actuales. Puede ofrecerles algún tipo de bono por referencias, como una tarjeta de \$25 por cada referencia que se convierta en un cliente nuevo.
- Conteste siempre el teléfono, y regrese inmediatamente las llamadas perdidas de las personas. El tiempo es dinero y los clientes irán a otra parte si no se conecta con ellos rápidamente.
- Conviértase en un recurso conocido y una persona de referencia. Hágase conocer como autoridad para mejorar la vida de las personas,
- ¡Establezca una amistad con sus competidores! Nadie sabe, quizás ellos puedan enviarle clientes.
- Tenga su discurso preparado y esté listo para platicar con cualquier persona, en cualquier lugar, sobre su negocio.