

Como hacer crecer
**TU NEGOCIO EN
TIEMPOS DIFICILES**



**Ve conmigo paso a paso y
llevemos tu negocio al siguiente
nivel.**

POR ERICK VILLANUEVA

Solo busco el poder ayudarte.

En estas alturas de la vida me he encontrado con diferentes problemas en los cuales me a costado mucho trabajo poder enfrentarlos y es por eso que nació la idea de ponerme a escribir y espero que con este contenido pueda ayudarte un poco obteniendo nuevas ideas para tu negocio.



Momento de pensar

- Ya tienes una estrategia?
- Que plataformas estas usando?
- YA tienes un sitio web?
- Quien administra tus redes sociales?
- Que calidad de contenido subes?

Ya que tomaste el tiempo de pensar en como esta tu negocio espero que estas preguntas estén contestadas.

Sin mas que decir.

Comencemos!

Crea una estrategia

Producto



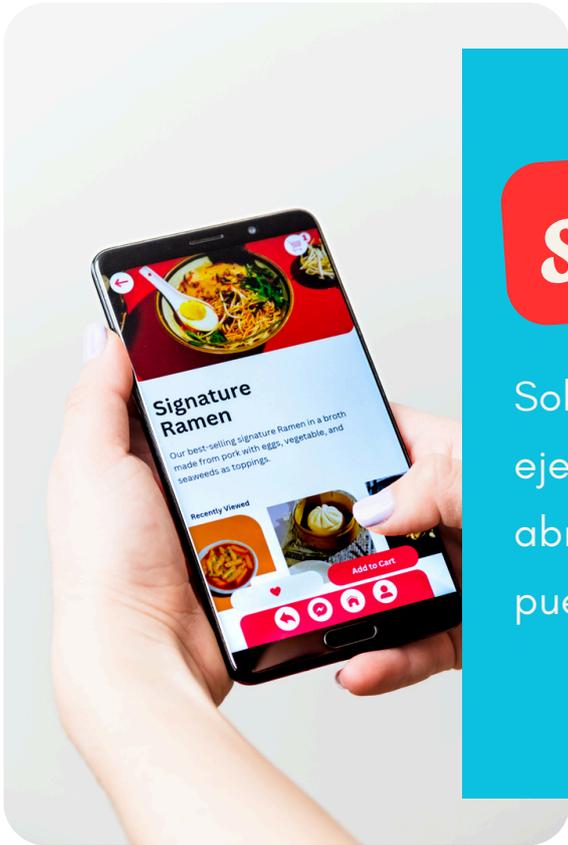
Estrategia de venta para un producto:

1. Identificación del público objetivo: Define claramente quiénes son tus clientes ideales basándote en datos demográficos y comportamientos de compra.
2. Propuesta de valor: Desarrolla un mensaje claro que resalte los beneficios únicos del producto. ¿Qué lo hace diferente y mejor que la competencia?
3. Canales de promoción: Utiliza redes sociales, influencers y marketing por correo electrónico para llegar a tu público objetivo, y considera ofrecer promociones limitadas para incentivar la compra rápida.
4. Seguimiento post-venta: Implementa un sistema de seguimiento para obtener retroalimentación, fidelizar al cliente y animarlo a compartir su experiencia en redes sociales.

Restaurante

Estrategia de venta para un restaurante:

1. Experiencia del cliente: Mejora la experiencia del cliente desde la reserva hasta la despedida. Un buen servicio genera recomendaciones.
 2. Menú atractivo: Asegúrate de que el menú destaque por su variedad y calidad, incluyendo opciones para diferentes dietas. También considera incluir platos de temporada.
 3. Eventos y promociones: Organiza eventos temáticos o noches especiales, como música en vivo o noches de degustación, para atraer a más clientes.
 4. Marketing local: Utiliza publicidad local, redes sociales y colaboraciones con negocios cercanos para atraer a la comunidad y aumentar la visibilidad del restaurante.
-



Son Solo Ejemplos

Solo estamos dejando estos pequeños ejemplos para que tu puedas comenzar a abrir tu mente a cuantas personas mas puedes llegar.

Plataformas para vender Comida e Productos

3 plataformas digitales para vender comida:

1. Uber Eats: Permite a los restaurantes llegar a más clientes a través de entregas rápidas.
2. DoorDash: Ofrece entrega de comida con una gran variedad de opciones de restaurantes.
3. Grubhub: Permite pedidos en línea y entrega de una amplia gama de restaurantes.

3 plataformas digitales para vender productos:

1. Amazon: La plataforma más grande para la venta de una variedad de productos.
 2. eBay: Ideal para venta de productos nuevos y usados, así como subastas.
 3. Etsy: Perfecta para productos artesanales y únicos
-

Por que tener un sitio web.

Tener un sitio web para tu negocio es fundamental por varias razones:

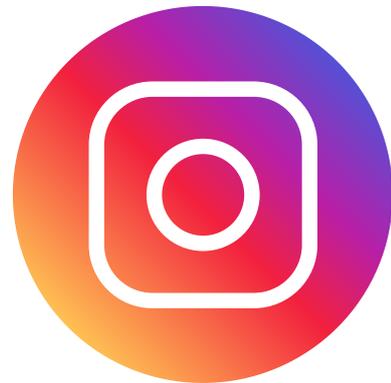
1. **Visibilidad:** Un sitio web te permite ser encontrado fácilmente por clientes potenciales a través de motores de búsqueda.
2. **Credibilidad:** Un sitio web profesional genera confianza en los clientes y refuerza la imagen de tu marca.
3. **Información:** Puedes proporcionar información detallada sobre tus productos o servicios, incluyendo precios, características y promociones.
4. **Comercio en línea:** Si vendes productos, un sitio web te permite implementar una tienda en línea, ampliando así tus oportunidades de venta.
5. **Interacción con clientes:** Facilita la comunicación con tus clientes a través de formularios de contacto, chat en vivo y redes sociales.



Administra bien tus redes sociales

Consejos para Mantener tus Redes Sociales

1. Crea un calendario de contenido: Planifica tus publicaciones con semanas de anticipación. Esto te ayudará a mantener una frecuencia constante y organizada.
2. Conoce a tu audiencia: Investiga quiénes son tus seguidores y qué type de contenido les interesa. Usa encuestas y análisis para entender sus preferencias.
3. Publica contenido de calidad: Asegúrate de que las imágenes, videos y texto sean de alta calidad. Utiliza herramientas de edición si es necesario.
4. Interactúa con tus seguidores: Responde a comentarios y mensajes directos. Inicia conversaciones y agradece a tus clientes por su apoyo.
5. Usa hashtags relevantes: Investiga los hashtags populares en tu nicho para aumentar la visibilidad de tus publicaciones.
6. Monitorea y ajusta: Analiza el desempeño de tus publicaciones. Observa qué funciona y ajusta tu estrategia en consecuencia.
7. Diversifica tu contenido: Alterna entre publicaciones informativas, promocionales y entretenimiento. Utiliza historias, videos en vivo y publicaciones en carrousel.

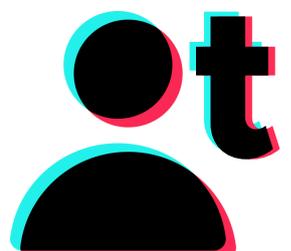


Mejores redes sociales para Ventas

1. Instagram: Ideal para marcas visuales. Las funciones como las compras de Instagram facilitan que los usuarios compren directamente desde las fotos.
2. Facebook: Con su amplia base de usuarios y herramientas de publicidad, es excelente para llegar a diferentes segmentos de mercado.
3. Pinterest: Perfecta para productos creativos y visuales. Los usuarios suelen buscar inspiración y están dispuestos a comprar.
4. TikTok: En crecimiento, especialmente entre las generaciones más jóvenes. Puedes crear contenido divertido para atraer a nuevos clientes.
5. LinkedIn: Ideal si tu negocio es B2B. Es una plataforma profesional donde puedes establecer relaciones y convertir contactos en clientes.
6. X: Útil para generar conciencia y actualizaciones rápidas. Puedes interactuar fácilmente con tus seguidores y otros negocios.

Conclusión

La combinación de una buena estrategia de contenido y la elección de las plataformas adecuadas puede incrementar significativamente tus ventas. Experimenta y ajusta tus tácticas según la respuesta de tu audiencia. ¡Buena suerte!



Contenido de Calidad.

1. Define tu Marca Visual: Colores y Tipografía: Establece una paleta de colores y una tipografía que reflejen la identidad de tu marca.

Logo: Asegúrate de que tu logo esté visible en las imágenes, especialmente en promociones o contenido visual.

2. Usa Imágenes de Alta Resolución: Asegúrate de que todas tus fotos y gráficos sean de alta calidad. Evita imágenes borrosas o pixeladas.

3. Iluminación y Composición: Buena Iluminación: Usa luz natural siempre que sea posible. La fotografía con buena iluminación se ve más profesional. Regla de los Tercios: Aplica esta regla para componer tus imágenes y hacerlas más atractivas visualmente.

4. Varía el Tipo de Contenido:

Fotos: Muestra productos, trabajadores o el ambiente de tu negocio.

Videos: Crea tutoriales, presentaciones de productos o detrás de escenas. Historias: Usa Instagram Stories o Facebook Stories para interactuar de manera más casual y directa.

5. Edición de Fotos y Videos: Utiliza herramientas como Adobe Lightroom, Canva o VSCO para editar tus imágenes y videos antes de publicarlos. Asegúrate de que todos los elementos sean coherentes con tu marca.

6. Crea Contenido Educativo o Entretenido: Publicaciones que aporten valor, como tips, tutoriales o información relevante para tu audiencia, fomentan el compromiso.

7. Calidad sobre Cantidad: Enfócate en publicar contenido de alta calidad en lugar de muchas publicaciones de baja calidad. Es mejor tener menos, pero que sea impactante.

8. Programación de Publicaciones: Utiliza herramientas como Hootsuite o Buffer para programar tus publicaciones en horas de mayor actividad de tu audiencia.

9. Usa Descripciones Atractivas: Acompaña tus imágenes con descripciones que sean informativas y persuasivas. Usa emojis y formatos que hagan la lectura más amena.

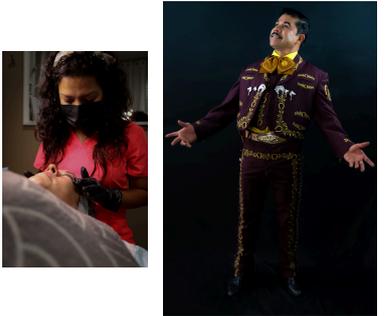
10. Solicita Retroalimentación: Pregunta a tu audiencia qué tipo de contenido les gustaría ver. Esto no solo ayuda a crear contenido relevante, sino que también fomenta la interacción.

11. Monitorea y Ajusta: Analiza el rendimiento de tus publicaciones. Observa qué contenido recibe más interacción y ajusta tu estrategia en consecuencia.

Recuerda que la consistencia es clave. Mantén una presencia activa y sigue mejorando con el tiempo. ¡Buena suerte con tus redes sociales!

Contenido de Calidad.

Aqui te dejo solamente ejemplos de parte de lo que nosotros creamos para nuestros clientes



Gracias por tomar el tiempo de leer este material. Espero pueda ser de ayudada para tu negocio

RECUERDA: Con Dios todo es posible y sus planes son siempre de bien, no olvides ponerlo en primer lugar todos los días y en todo lo que hagas.

Tienes preguntas no dudes en ponerte en contacto conmigo.



e.Digital

Photography | Video | Marketing



**Estoy aquí para ayudarte.
Para información y servicios**



**erick.villanueva25@hotmail.com
www.eDigitalmsm.com**

Thank you!