



ASISTENCIA TÉCNICA AL PROGRAMA
“ACCESO AL EMPLEO A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LAS HABILIDADES LABORALES Y EL
FOMENTO EMPRESARIAL EN HONDURAS” (EURO EMPLEO)
LA/2019/412-746

**PRESENTACIONES EN POWERPOINT, DISEÑADAS PARA DAR A CONOCER
PROGRAMAS Y CAPACITACIONES.**

MCP44: FORTALECIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE COMUNICACIÓN E INNOVACIÓN
TECNOLÓGICA DE SENPRENDE EN GENERAL Y EMPRENDE ROCKET EN PARTICULAR

Agosto de 2024

Gillian López Ávila

Asistencia Técnica implementada por:

IDOM  **involas**



Este documento fue realizado con la contribución de la Unión Europea. Su contenido es exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.

A group of five diverse professionals (three men and two women) are gathered around a table in a meeting room, looking at documents and laptops. The image has a teal overlay. The text 'Campaña CEMPROMYPE' is centered in white. The logo 'cenpromype' is in the bottom right corner.

Campaña CEMPROMYPE



Iniciativa Campaña Digital

Fase 1.0

Segmentación progresiva paso a paso y experimentación de contenido

Es importante tomar en consideración que para mantener un mejor posicionamiento es necesario mantener activas nuestras redes, hay que tomar en cuenta lo siguiente: Debemos crear pilares de contenido y generar segmentos semanales que apunten a diferentes tipos de públicos o mejor dicho buyer personas, por lo cual habrá contenido segmentado, contenido general, y contenido imprevisto, será importante siempre tener listo el primero, y en caso de ser posible el segundo para mantener alimentado correctamente al público.

Segmentación inicial Semanal

Lunes de Networking

- **Formato:** Live (1 hora)
- **Contenido:** Sesión de networking en línea donde los emprendedores pueden presentarse y hablar de sus proyectos. Incluye actividades de networking virtual.
- **Nombre del Segmento:**
#LunesDeNetworking

Martes Tuto Hacks

- **Formato:** Video tutorial (1 - 2 minutos)
- **Contenido:** Tutorial sobre cómo utilizar una herramienta digital útil para emprendedores, como Canva, Trello o Google Analytics.
- **Nombre del Segmento:** #TutoHacks

Miércoles de Innovación

- **Formato:** Webinar (1 hora)
- **Contenido:** Presentación sobre las últimas tendencias en innovación empresarial. Invita a un experto o a un emprendedor que haya implementado algo innovador.
- **Nombre del Segmento:** #MiércolesDeInnovación





Jueves de Emprendedor Destacado

- **Formato:** Vídeo (1-3 minutos)
- **Contenido:** Reconocimiento a los emprendedores destacados de la semana, celebrando sus logros y progresos.
- **Nombre del Segmento:** #Jueves

Viernes de Unboxing

- **Título:** Unboxing Day

Imagen Principal: Paquetes o productos de emprendedores abiertos en video dando reseña de los mismo.

- **Ejemplo de Publicación (Copy):**
- ¡Sorpréndete cada sábado con nuestras sorpresas semanales!

Call to Action (CTA):

- ¡Descubre la sorpresa de esta semana!
- **Hashtags:**
- #Unboxing #CENPROMYPE #EmprendedoresSorpresa



Proceso de Experimentación

Esto consistirá en que realizaremos una prueba A/B probaremos la primera segmentación durante dos semanas y la segunda durante otras dos semanas, para hacer un mes en total, posterior a esto se deberá verificar cuáles son los segmentos con mayor engagement para de esta forma poder determinar cuáles son las secciones de mayor interés mediante métricas.

Lunes con Cempromype

Título: Lunes con CEMPROMYPE un segmento para conocer a fondo que es CEMPROMYPE, y quienes lo conforman

Ejemplo de Publicación (Copy):

"Conoce CENPROMYPE: brindamos servicios de apoyo a emprendedores y pequeñas empresas para impulsar su crecimiento y éxito."

Call to Action (CTA):

¡Conoce la Innovación y transformación con CENPROMYPE!

Hashtags:

#CENPROMYPE
#Emprendimiento
#ApoyoEmpresarial
#CrecimientoNegocios



Martes DeTransformación

Título: Martes de Transformación Imagen Principal: Un antes y después de un negocio que ha sido transformado con nuevas estrategias y diseños.

Ejemplo de Publicación (Copy):

Transforma tu negocio con nuestras estrategias innovadoras. Cada martes, te mostramos casos de éxito y cómo puedes hacerlo tú también.

Call to Action (CTA):

¡Descubre cómo transformar tu negocio!

Hashtags:

#MartesDeTransformación
#CENPROMYPE
#TransformaciónEmprendedora

Miercoles De Pitch

Título: Viernes de Pitch

Imagen Principal: Un emprendedor presentando su pitch frente a un panel de jueces o mentores.

Ejemplo de Publicación (Copy):

¿Tienes una gran idea? Cada viernes, seleccionamos a un emprendedor para presentar su pitch en vivo. ¡Podrías ser el próximo!

Call to Action (CTA):

¡Postula tu pitch ahora!

Hashtags:

#ViernesDePitch #CENPROMYPE #PresentaTuIdea

Título: Jueves de TBT

Imagen Principal: Imágenes vintage de antiguos emprendedores o empresas exitosas, con una comparación moderna.

Ejemplo de Publicación (Copy):

Viaja al pasado y aprende de los grandes emprendedores de la historia. Cada jueves, una nueva lección del pasado.

Call to Action (CTA):

¡Viaja en el tiempo!

Hashtags:

#RetroJueves #CENPROMYPE
#LeccionesDelPasado





Tips de Viernes

Título: Tips de Viernes

Imagen Principal:

Gráficos con consejos prácticos para emprendedores, como gestión del tiempo, marketing digital o manejo de finanzas.

Ejemplo de Publicación (Copy):

¡Empieza la semana con los mejores tips!
Cada martes, te compartimos consejos prácticos para mejorar tu negocio.

Call to Action (CTA):

¡Lee nuestros tips hoy!

Hashtags:

#TipsDeMartes #CENPROMYPE
#ConsejosParaEmprender



Contenido General

A continuación se plasmarán algunas ideas de contenido general de CENPROMYPE, este será importante sea extraído de las diferentes instituciones afiliadas, y se solicitará a las instituciones responder o compartir para generar tráfico bilateral y posicionamiento, este contenido deberá basarse en contenido general preguntas y respuestas que se obtienen de chats y comentarios, próximos eventos, contenido informativo y sucesos del día a día de instituciones afiliadas.



Arte 1

Título: "Transforma Tu Idea"

Imagen Principal:

Una bombilla encendida con engranajes y herramientas de trabajo.

Ejemplo de Publicación (Copy):

-¿Tienes una idea innovadora? En CENPROMYPE te ayudamos a convertirla en realidad.
¡Únete a nuestra comunidad de emprendedores!

Call to Action (CTA):

- "Descubre cómo empezar"

Hashtags:

- #TransformaTuIdea #CENPROMYPE #Innovación

Arte 2

Título: "Historias de Éxito"

Imagen Principal: Emprendedores sonrientes mostrando sus productos o servicios.

Ejemplo de Publicación (Copy):

- Inspírate con historias de emprendedores que alcanzaron el éxito con el apoyo de CENPROMYPE. ¡Tú también puedes ser uno de ellos!

Call to Action (CTA):

- "Lee sus historias"

Hashtags:

- #HistoriasDeÉxito #CENPROMYPE #Inspírate

Arte 3

Título: "Financiamiento a Tu Alcance"

Imagen Principal: Una mano sosteniendo un pequeño cohete que despegue.

Ejemplo de Publicación (Copy):

- ¿Necesitas financiamiento para tu emprendimiento? En CENPROMYPE te ofrecemos las mejores opciones para crecer.

Call to Action (CTA):

- "Solicita financiamiento"

Hashtags:

- #Financiamiento
#CENPROMYPE
#ImpulsaTuNegocio



Arte 4

Título: "Emprende Digitalmente"

Imagen Principal: Un emprendedor usando una laptop con gráficos de crecimiento en la pantalla.

Ejemplo de Publicación (Copy):

- "Adapta tu negocio al mundo digital. Descubre herramientas y estrategias para triunfar online con CENPROMYPE."

Call to Action (CTA):

- "Transforma tu negocio"

Hashtags:

- #EmprendimientoDigital
#CENPROMYPE
#TransformaciónDigital

Arte 5

Título: "Tu Idea, Nuestro Apoyo"

Imagen Principal: Un grupo de emprendedores trabajando en una lluvia de ideas.

Ejemplo de Publicación (Copy):

- "Desde la concepción hasta la ejecución, en CENPROMYPE te apoyamos en cada paso de tu emprendimiento. ¡Vamos juntos!"

Call to Action (CTA):

- "Obtén apoyo ahora"

Hashtags:

- #ApoyoEmprendedor #CENPROMYPE #JuntosCrecemos

Arte 6

Título: "Tendencias del Emprendimiento"

Imagen Principal: Un gráfico de tendencias emergentes en un fondo futurista.

Ejemplo de Publicación (Copy):

- "Mantente al día con las últimas tendencias en el mundo del emprendimiento. Descúbrelas con CENPROMYPE."

Call to Action (CTA):

- "Explora tendencias"

Hashtags:

- #TendenciasDeEmprendimiento #CENPROMYPE #FuturoDelNegocio





GRACIAS

cenpromype

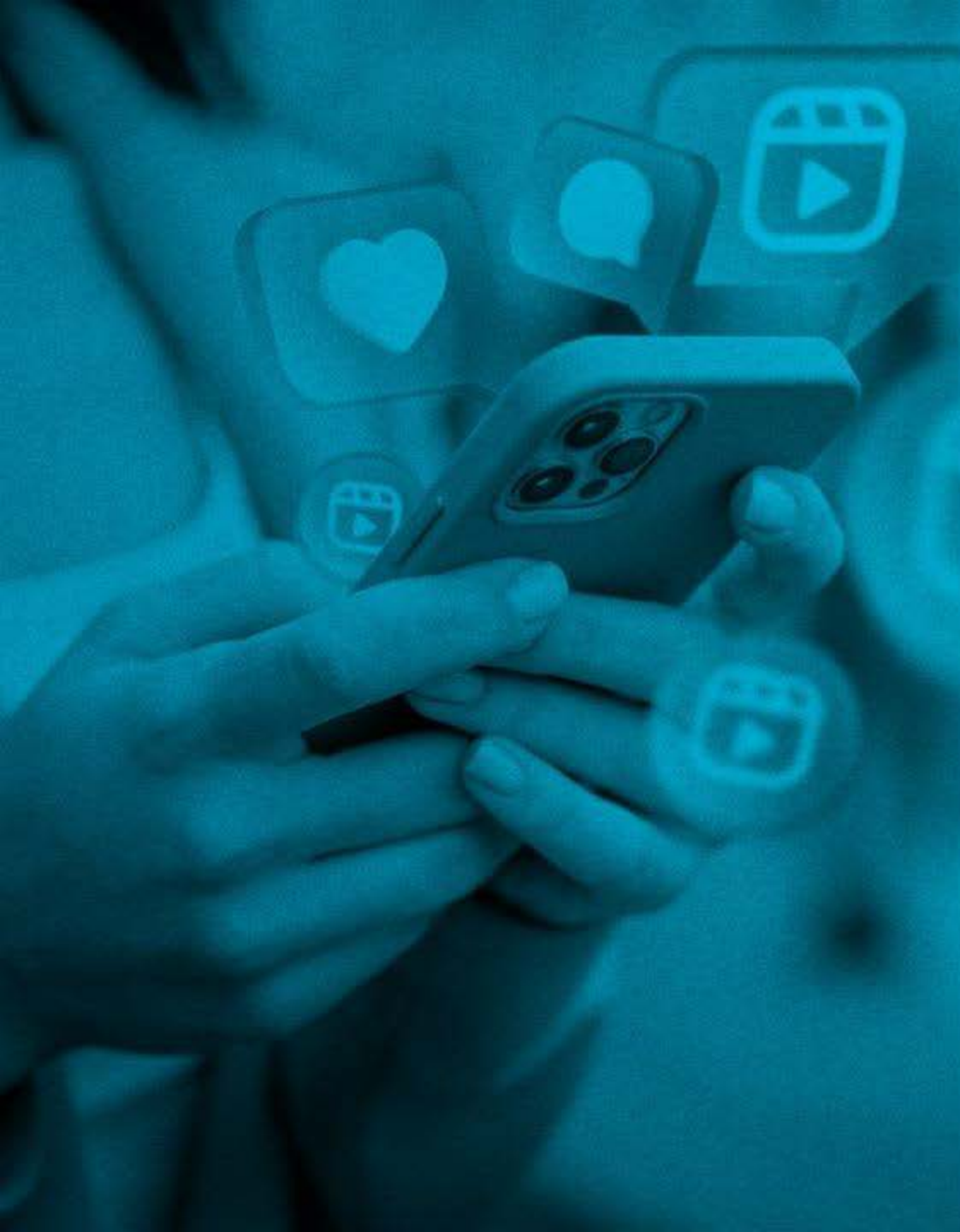
Centro Regional de Promoción de la MIPYME



Explosión de Ventas

"De stories a ventas:
¡El poder de Instagram
en tus manos!"

Bienvendidos a nuestra presentación "Explosión de Ventas", donde descubrirás cómo Instagram puede convertirse en tu aliado estratégico para potenciar tus ventas. Prepárate para explotar al máximo el poder de esta plataforma y llevar tu negocio al siguiente nivel.



Cómo Instagram **puede impulsar tus ventas**

Instagram se ha convertido en una plataforma poderosa para impulsar las ventas de tu negocio. Con su enfoque visual y capacidad de alcance, esta red social te permite conectar de manera auténtica con tu público objetivo y generar mayor interés por tus productos o servicios.

Optimiza tu perfil de Instagram para vender

- ✓ Crea un perfil atractivo y profesional que refleje la esencia de tu marca.
- ✓ Incluye una biografía cautivadora que resalte tus productos o servicios.
- ✓ Utiliza un nombre de usuario y foto de perfil que sean fáciles de recordar.
- ✓ Mantén una paleta de colores consistente que identifique visualmente.
- ✓ Destaca tus mejores productos o servicios en destacados de historias.



Utiliza historias destacadas

para generar interés



1

Selecciona tus mejores contenidos

Elige los videos, imágenes y reels que mejor representen tu marca y que puedan captar la atención de tus seguidores.

2

Organiza tus historias destacadas

Agrupar tus historias en categorías claras y fáciles de navegar, como "Productos destacados", "Consejos útiles" o "Detrás de escena".

3

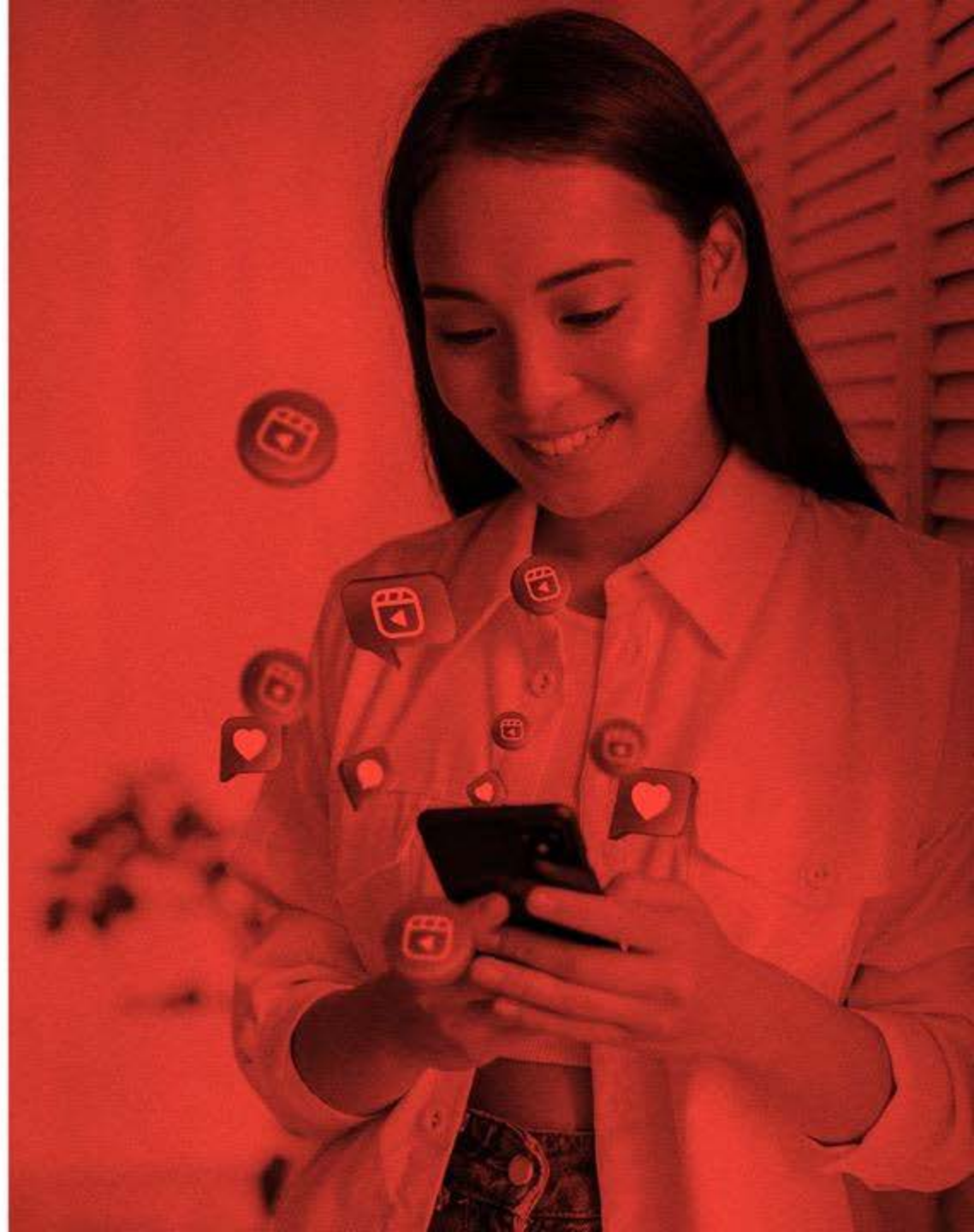
Mantén tus historias actualizadas

Agrega nuevas historias destacadas periódicamente para mantener a tu audiencia interesada y al tanto de tus novedades.

Aprovecha los hashtags

y la ubicación para
llegar a más clientes

- ✓ Utiliza hashtags relevantes a tu negocio para que tus publicaciones aparezcan en las búsquedas de tus potenciales clientes.
- ✓ Agrega la ubicación de tu empresa en tus publicaciones para que los usuarios cercanos a tu local puedan encontrarte más fácilmente.
- ✓ Monitorea los hashtags más populares en tu industria y úsalos estratégicamente para ganar mayor visibilidad.





Responde rápidamente

a los mensajes de tus seguidores

1

Construye relaciones

Responder de manera oportuna a los mensajes de tus seguidores les muestra que valoras su interacción y les brinda una experiencia personalizada.

2

Resuelve dudas e inquietudes

Atender rápidamente las consultas de tus clientes ayuda a generar confianza y demuestra tu compromiso por brindar un excelente servicio.

3

Impulsa las ventas

Responder de forma ágil a los mensajes de tus seguidores que muestran interés en tus productos o servicios puede llevarlos a concretar una venta.

Crea contenido de valor para tu audiencia

- ✓ Ofrece contenido relevante y útil que inspire, eduque y entretenga a tus seguidores. Comparte consejos prácticos, tutoriales paso a paso y soluciones a los problemas de tu público objetivo.
- ✓ Demuestra tu expertise y gana la confianza de tu comunidad al crear un contenido de calidad que realmente les aporte valor.

IDEAS DE CONTENIDO PARA INSTAGRAM

Lunes Miércoles Viernes Domingo

VIDEO 5 Claves para... (Relación con tus palabras claves)	REPOST (Esta bien compartir cosas de otras personas)	VIDEO IGTV 5 Claves para... (Tutorial, muestra cómo aplicas esas 5 claves del video 1)	FOTO (Estilo de vida comparte con otros lo que te gusta hacer)
VIDEO Storytelling (Cómo ha cambiado tu negocio)	FOTO (Muestra tu espacio de trabajo)	VIDEO Casos de éxitos (Muestra Testimonios de Clientes)	FRASE (Las frases motivan a cualquier persona, trata de motivar e inspirar siempre)
VIDEO 3 Aprendizajes (Los más importantes en tu vida)	REPOST (Esta bien compartir cosas de otras personas)	VIDEO IGTV Hábitos que han mejorado tu negocio y vida en general	FOTO (Muestra parte de tu portafolio)
VIDEO Planificación (Muestra un poco cómo planificas tu día)	PROMO (Esta bien compartir hablar de tus productos o servicios, pero habla de sus beneficios)	VIDEO Casos de éxitos (Muestra Testimonios de Clientes)	FRASE (Las frases motivan a cualquier persona, trata de motivar e inspirar siempre)

Aprovecha el poder de los videos

Gana más visibilidad

Colaborar con influencers en tu nicho te permitirá llegar a una audiencia más amplia y aumentar la exposición de tus productos o servicios.



Construye confianza

Los respaldos de líderes de opinión generan mayor credibilidad y transmiten a tus seguidores que tus ofertas son de calidad.



Impulsa las ventas

Las recomendaciones de un influencer pueden convertirse en ventas concretas, ya que su público confía en sus sugerencias.



A laptop is shown from a front-facing perspective, open. The screen is the central focus, displaying a solid green background with the text "Vender las características" in a bold, black, sans-serif font. The text is centered horizontally and vertically on the screen. The laptop's keyboard and trackpad are visible at the bottom, and the dark bezel of the screen is visible around the edges.

**Vender
las características**

Conclusión

Instagram

tu aliado para el éxito de tus ventas

Instagram se ha convertido en una plataforma indispensable para impulsar las ventas de tu negocio. Al optimizar tu perfil, aprovechar las historias destacadas, utilizar hashtags estratégicos y mantener una comunicación fluida con tus seguidores, podrás alcanzar a tu público objetivo y convertir esas interacciones en ventas concretas.

2024 Negocios al Máximo con IA

2024

Descubre cómo la IA puede transformar tus ventas en el 2024. Aprovecha al máximo esta tecnología para potenciar tus estrategias de ventas y alcanzar el éxito en un mercado cada vez más competitivo.

Raul Humberto Amador Polanco



¿Qué es la IA

y cómo puede transformar tus ventas?



1

Definición de IA

La Inteligencia Artificial (IA) se refiere a la simulación de procesos de inteligencia humana mediante la programación de algoritmos para realizar tareas automatizadas, aprendizaje automático y toma de decisiones.

2

Automatización Predictiva

La IA permite predecir patrones de compras, personalizar la experiencia del cliente y anticipar las necesidades, lo que conduce a una mayor tasa de conversión y fidelización de clientes.

3

Optimización de Procesos

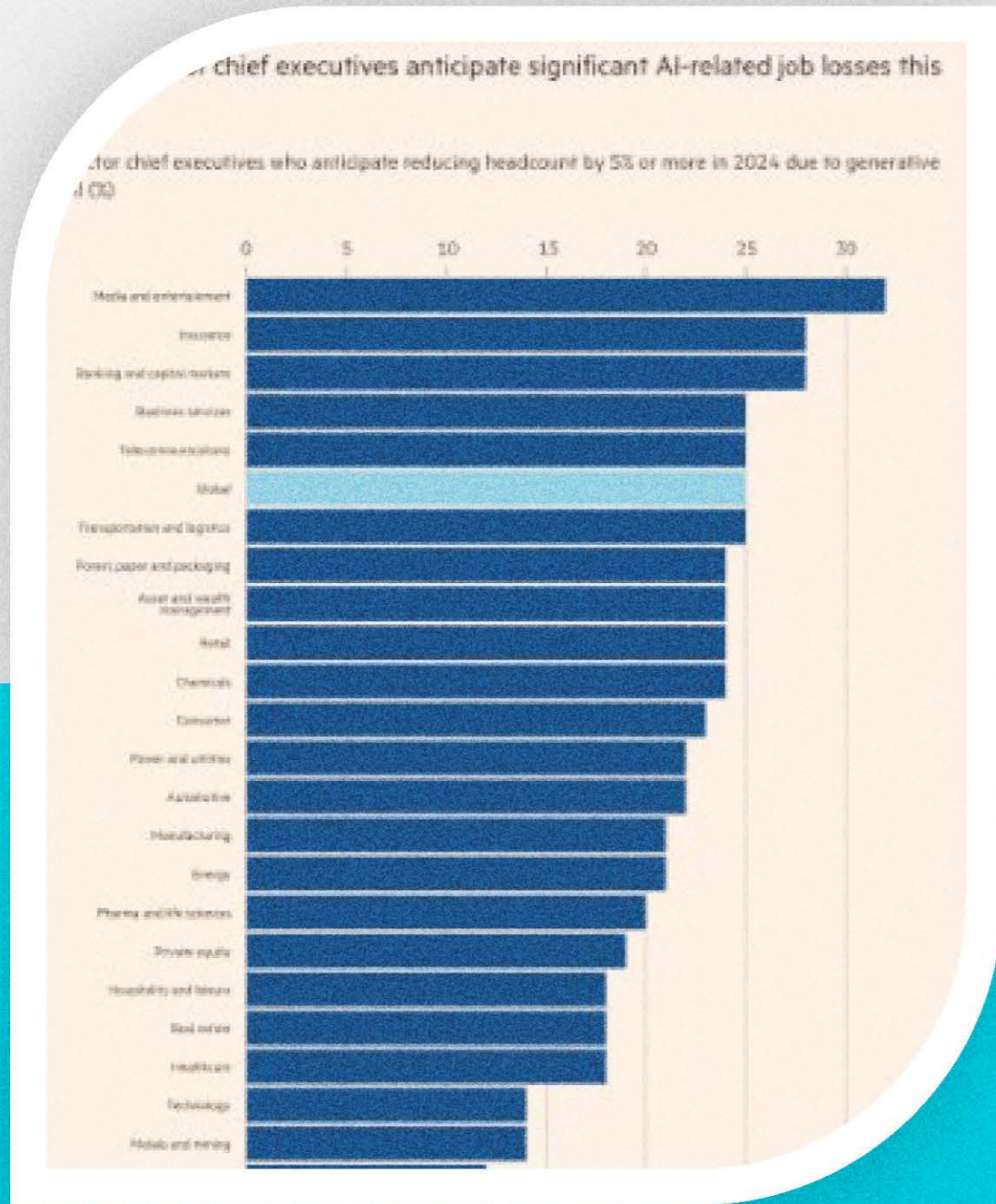
Mediante la IA, es posible automatizar tareas de ventas, analizar grandes volúmenes de datos y mejorar la eficiencia, lo que libera tiempo para la interacción humana estratégica.

Beneficios de Utilizar IA

en el Proceso de Ventas

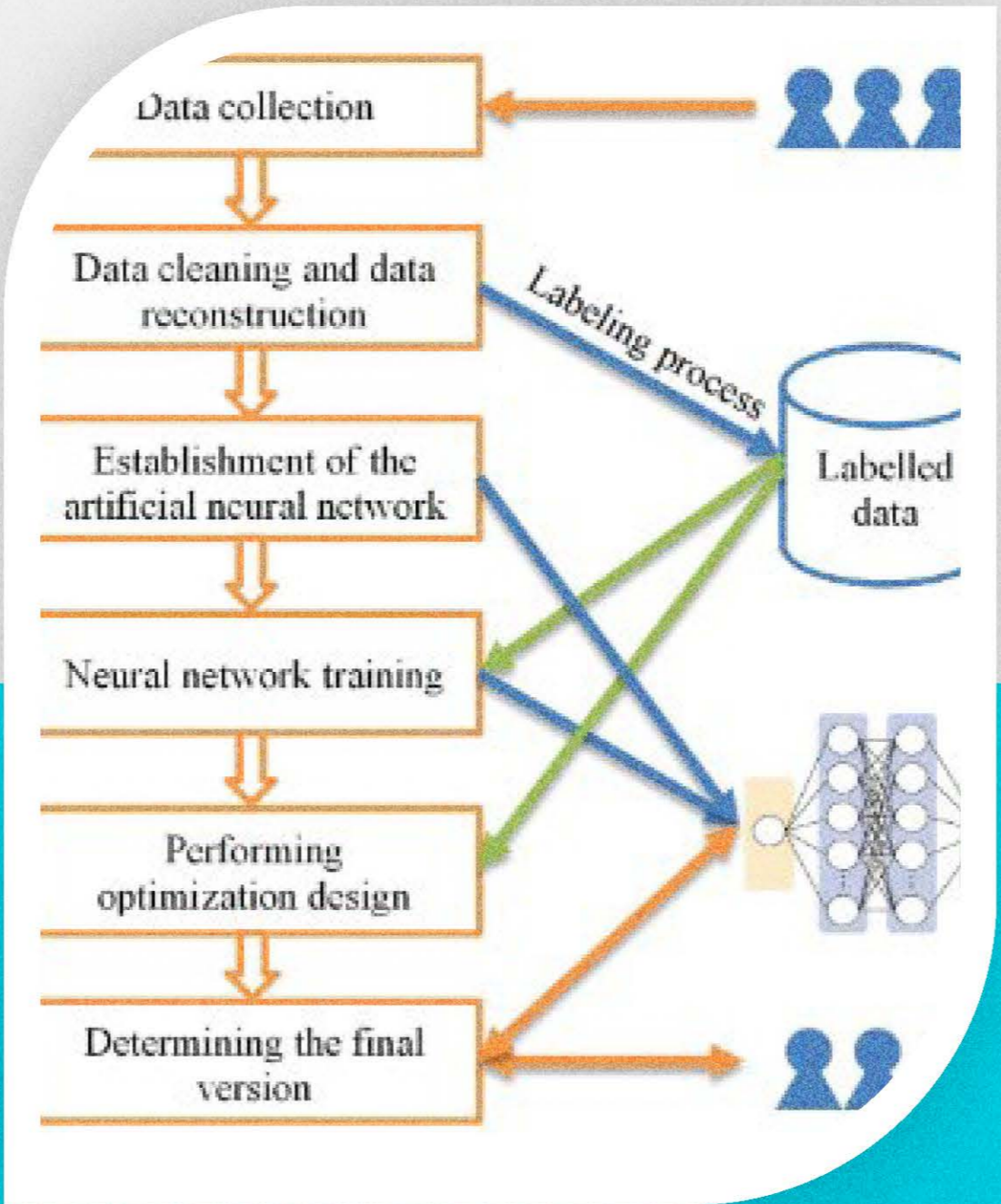
Aumento de Productividad

La IA puede realizar tareas repetitivas y tediosas, lo que libera tiempo para que los equipos de ventas se enfoquen en actividades más estratégicas y creativas.



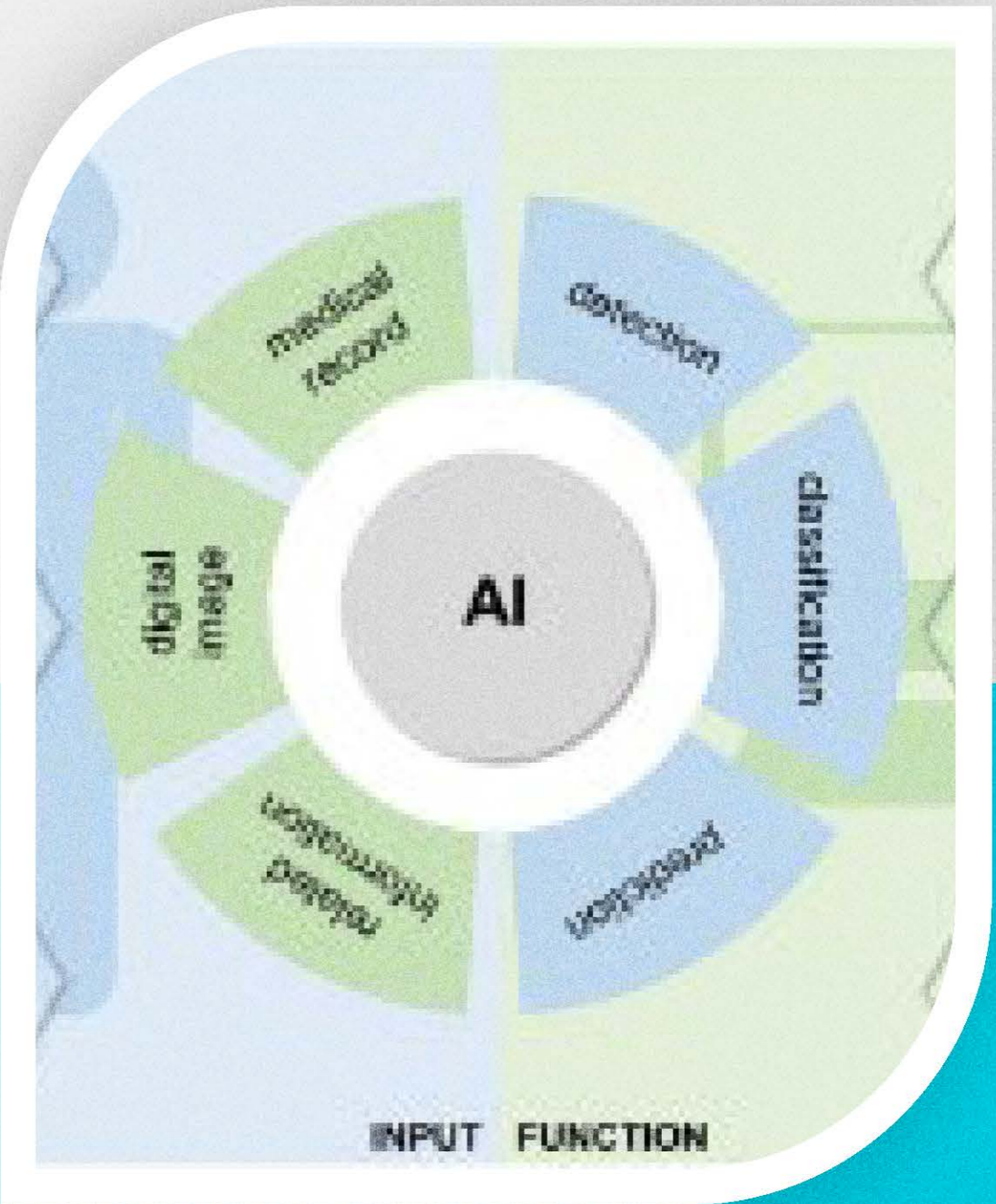
Personalización de la Experiencia del Cliente

La IA permite ofrecer recomendaciones personalizadas y adaptar las interacciones según las preferencias de cada cliente, lo que mejora la fidelización y la satisfacción del cliente.



Análisis Predictivo

El análisis predictivo de la IA puede identificar patrones de comportamiento del cliente, anticipar tendencias y predecir oportunidades de venta.



Casos de Éxito

de empresas que han implementado IA en sus ventas



Empresa A

Implementación de chatbots inteligentes que brindan soporte las 24 horas del día, lo que aumentó la retención de clientes.



Empresa A

Utilización de IA para analizar patrones de compra, lo que condujo a una segmentación más precisa y campañas de marketing efectivas.



Empresa A

Integración de IA en el proceso de ventas, lo que llevó a una reducción del ciclo de ventas y a un aumento significativo de los ingresos.

Herramientas y Tecnologías

de IA disponibles para potenciar tus ventas

Chatbots Inteligentes

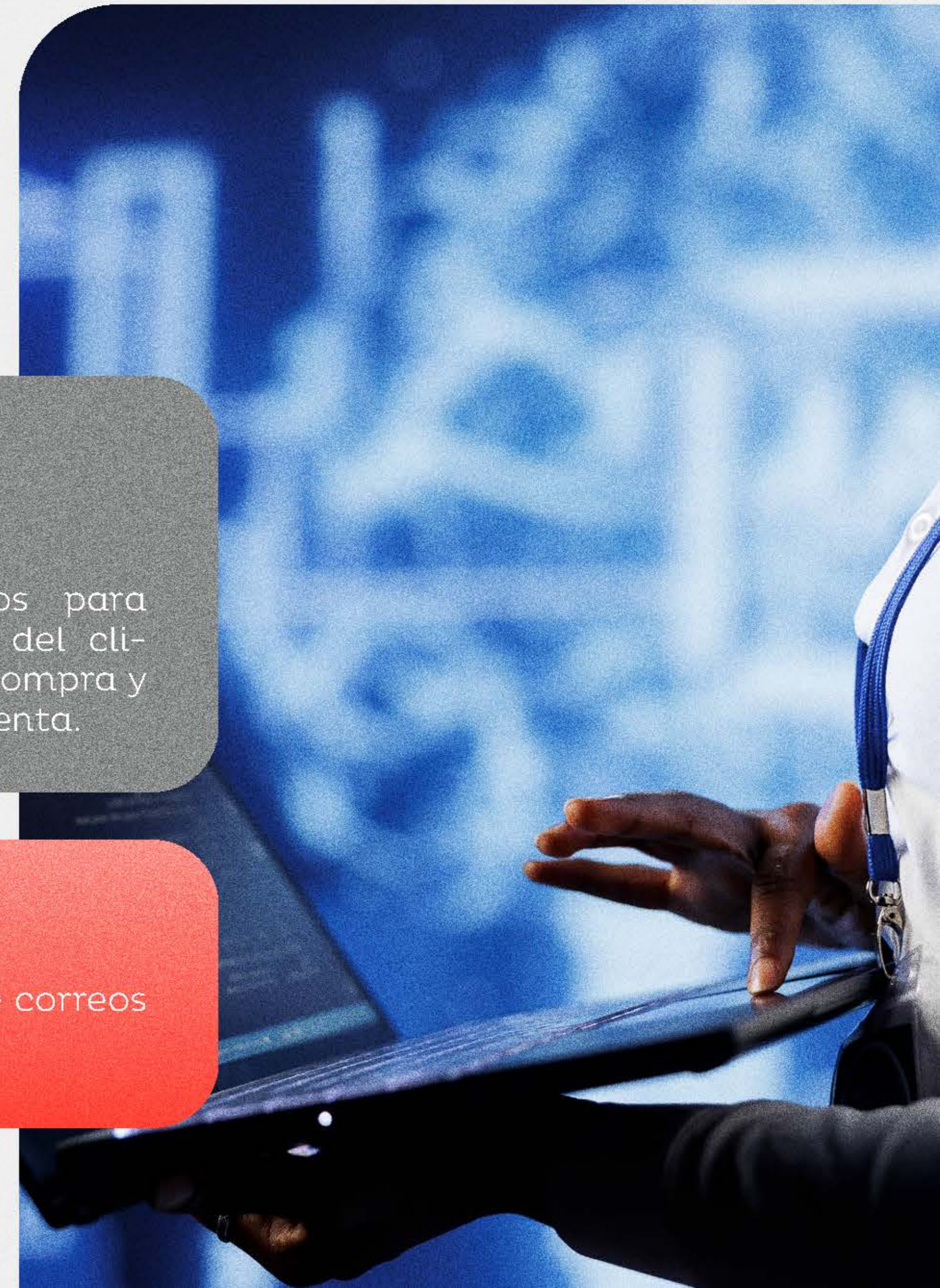
Automatizan la atención al cliente y proporcionan respuestas precisas y rápidas a preguntas frecuentes, lo que mejora la experiencia del cliente.

Análisis Predictivo

Utiliza algoritmos avanzados para predecir el comportamiento del cliente, identificar patrones de compra y encontrar oportunidades de venta.

Automatización de Procesos

Automatiza tareas de ventas, como el seguimiento de prospectos, el envío de correos electrónicos y la gestión de documentos, optimizando la productividad.



Pasos

para Implementar IA en
tu Estrategia de Ventas



1

Evaluación de Necesidades

Identifica áreas específicas del proceso de ventas en las que la IA puede aportar valor y eficiencia.

2

Selección de Herramientas

Investiga y elige las herramientas de IA más adecuadas para tus necesidades y objetivos comerciales.

3

Capacitación del Equipo

Proporciona capacitación y apoyo a tu equipo para que se familiaricen con las nuevas tecnologías de IA.

Consideraciones

Éticas y Legales al Utilizar IA en Ventas

Protección de Datos y Privacidad

Asegúrate de cumplir con las leyes y regulaciones de protección de datos para garantizar la privacidad de los clientes y el uso ético de la información.

Transparencia y Explicabilidad

Es crucial que las decisiones y procesos de IA sean transparentes y explicables para generar confianza en los clientes y evitar sesgos no deseados.

Retos y Desafíos

al implementar IA en el proceso de ventas



Adopción Cultural

Superar la resistencia al cambio y asegurar que el personal esté alineado con los objetivos estratégicos de la implementación de IA.

Calidad de Datos

Garantizar que los datos utilizados por la IA sean precisos, actualizados y representativos para evitar decisiones erróneas.



Consejos para Maximizar los resultados al utilizar IA en ventas

Integración con Procesos Existentes

Integra la IA de manera estratégica en los procesos de ventas existentes para maximizar la eficiencia y mantener la coherencia en la experiencia del cliente.

Monitoreo y Adaptación Continua

Realiza un seguimiento constante de los resultados de la IA, realiza ajustes según sea necesario y busca oportunidades para mejorar constantemente.

Conclusiones

Cómo Aprovechar al Máximo

la IA para transformar tus ventas en el 2024

Enfoque Estratégico

Utiliza la IA como una herramienta estratégica para potenciar tus estrategias de ventas y diferenciarte en un mercado competitivo.

Innovación Continua

Mantente al tanto de las últimas tendencias y avances en IA para seguir evolucionando y adaptándote a un entorno comercial en constante cambio.

CAAP

CRÉDITO ALTERNATIVO POPULAR

★ ★ ★ H
★ ★ ★
Crédito Solidario
Gobierno de la República



★ ★ ★ H
Trabajo y Seguridad Social
Gobierno de la República



★ ★ ★ H
SENPRENDE
Gobierno de la República

★ ★ ★ ★ ★
HONDURAS EMPRENDE
SOLIDARIA

PRIORIZACIÓN

Crédito Alternativo Popular (CAP) es el Proyecto financiero inclusivo, alternativo y popular para otorgar financiamiento a los sectores de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) y el Sector Social de la Economía (SSE).

CARACTERÍSTICAS DEL CAP

- Colocación de créditos alternativos populares
- Garantías solidarias
- Equidad de género
- Inclusión financiera



OBJETIVOS

Implementar un nuevo modelo de Crédito Alternativo Popular (CAP), sustentado en metodología de micro finanzas que tenga una buena recepción en los segmentos a los que está dirigido y que permita aminorar las brechas que los microempresarios tienen para acceder al crédito.

Acercar los diferentes productos y servicios financieros a los microempresarios a través de tecnología de punta, asesoría empresarial, educación financiera y manejo crediticio permanente a lo largo del ciclo de crédito que permita potenciar las capacidades de los microempresarios para garantizar el repago.

01

02

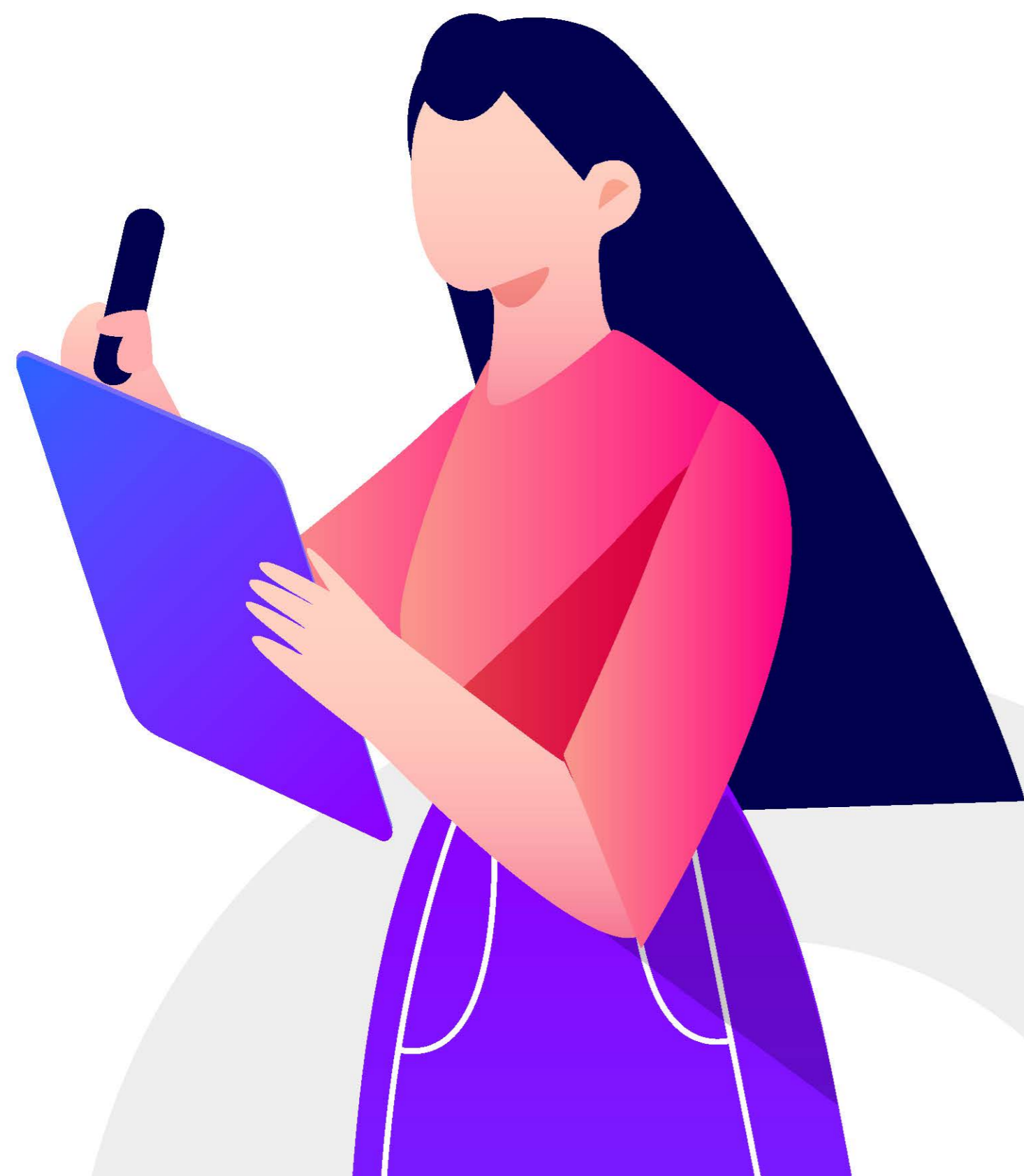
03

Promover el vínculo entre los microempresarios que les permita en forma conjunta (banco comunal / grupo solidario) acceder a productos crediticios que fomenten la moral de pago, pero principalmente la asociatividad y así, evitar la incorporación garantías reales, permitiéndoles acceder a recursos financieros de manera escalona.

BENEFICIARIOS

Llegará a diferentes segmentos de la población como ser:

Emprendedores, micros, pequeños y medianos empresarios y empresas del Sector Social de la Economía, sin distingo alguno.



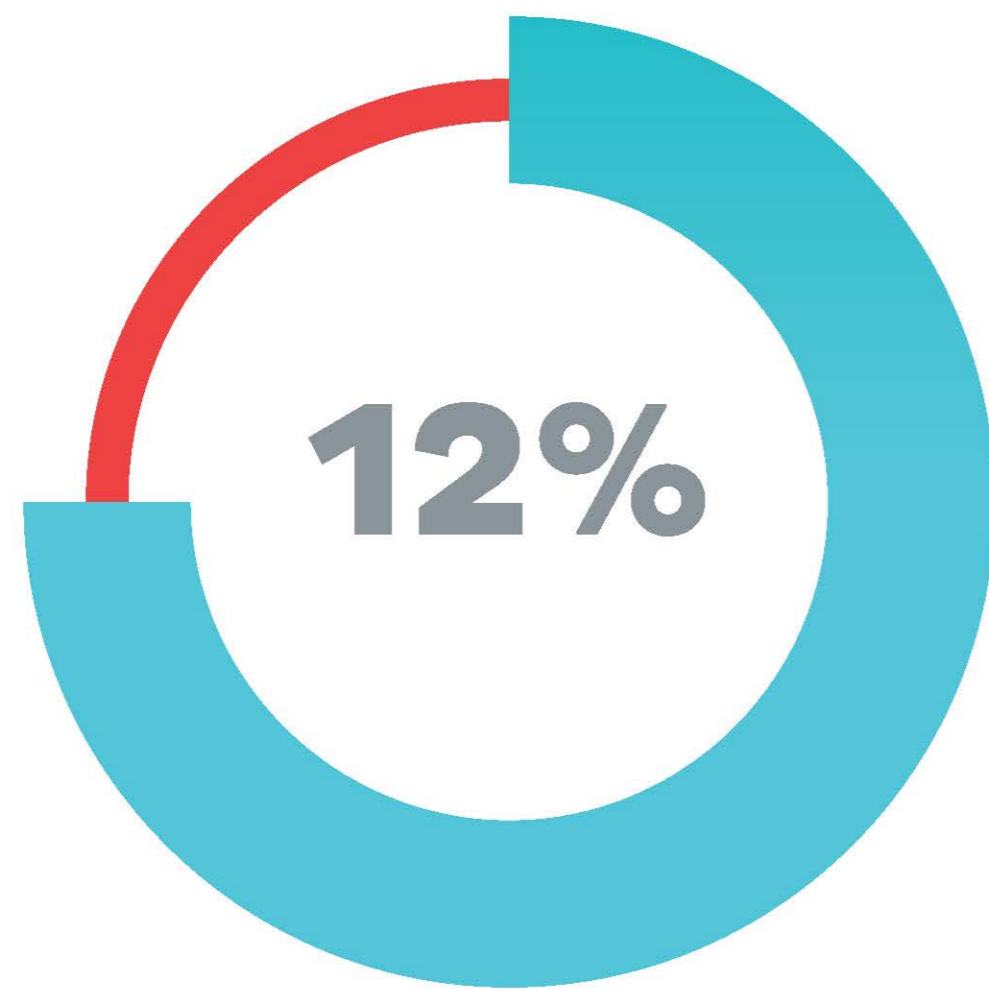
ATRIBUTOS FINANCIEROS

La Segmentación de monto del crédito es de acuerdo a las siguientes categorías:

- **Microempresa de subsistencia**
Aquella económica productiva que puede ser sujeto de crédito en varias operaciones escalonadas desde L5,000 hasta L50,000.
- **Microempresa de acumulación simple**
Toda unidad económica productiva que puede ser sujeto de crédito en varias operaciones escalonadas hasta desde L50,001 hasta L150,000.
- **Microempresa de acumulación ampliada y Microtop**
Toda unidad económica productiva que puede ser sujeto de crédito en varias operaciones escalonadas entre L. 150,001 y L300,000.

Así mismo podrán otorgarse prestamos superiores a L300,000.00 siempre y cuando el comité de crédito lo estime conveniente.

TASA DE INTERÉS



Plazos de 1 a 12 meses y desde 1 a 3 años dependiendo del tipo de negocio, capacidad de pago entre otras características cualitativas y cuantitativas de los microempresarios.

Montos desde L5000 hasta 80,000 (5 ciclos de manera escalonada) en bancos comunales o grupos solidarios y prestamos entre 80,000 a L300,000 para empresas asociativas, MYPES, etc.

Garantías: Solidarias, prendarias, hipotecarias, reciproca, mixtas.

CONDICIONES

Se brindará educación financiera a los que soliciten créditos, con el propósito de que estos puedan administrar los fondos del préstamo de forma óptima y eficiente, se realizarán capacitaciones en temas como: Administración del Crédito, Presupuesto, Ahorro y Gasto hormiga.

LOS RUBROS O ACTIVIDADES

que el programa considera son, pero no se limitan a:

- **Producción agropecuaria:** agricultura, ganadería mayor o menor, caza y pesca, acuicultura.
- **Forestal**
- **Transformación de productos**
- **Infraestructura productiva menor**
- **Comercio formal o informal y/o servicios**
- **Artesanías**
- **Turismo**



UNIÓN EUROPEA


**Trabajo
y Seguridad Social**
Gobierno de la República




SENPRENDE
Gobierno de la República


**E-HONDURAS
EMPRENDE**
SOLIDARIA

Estas acciones cuentan con financiamiento de la Unión Europea, mediante el programa EuroEmpleo.

Honduras y la Unión Europea juntos por el empleo.



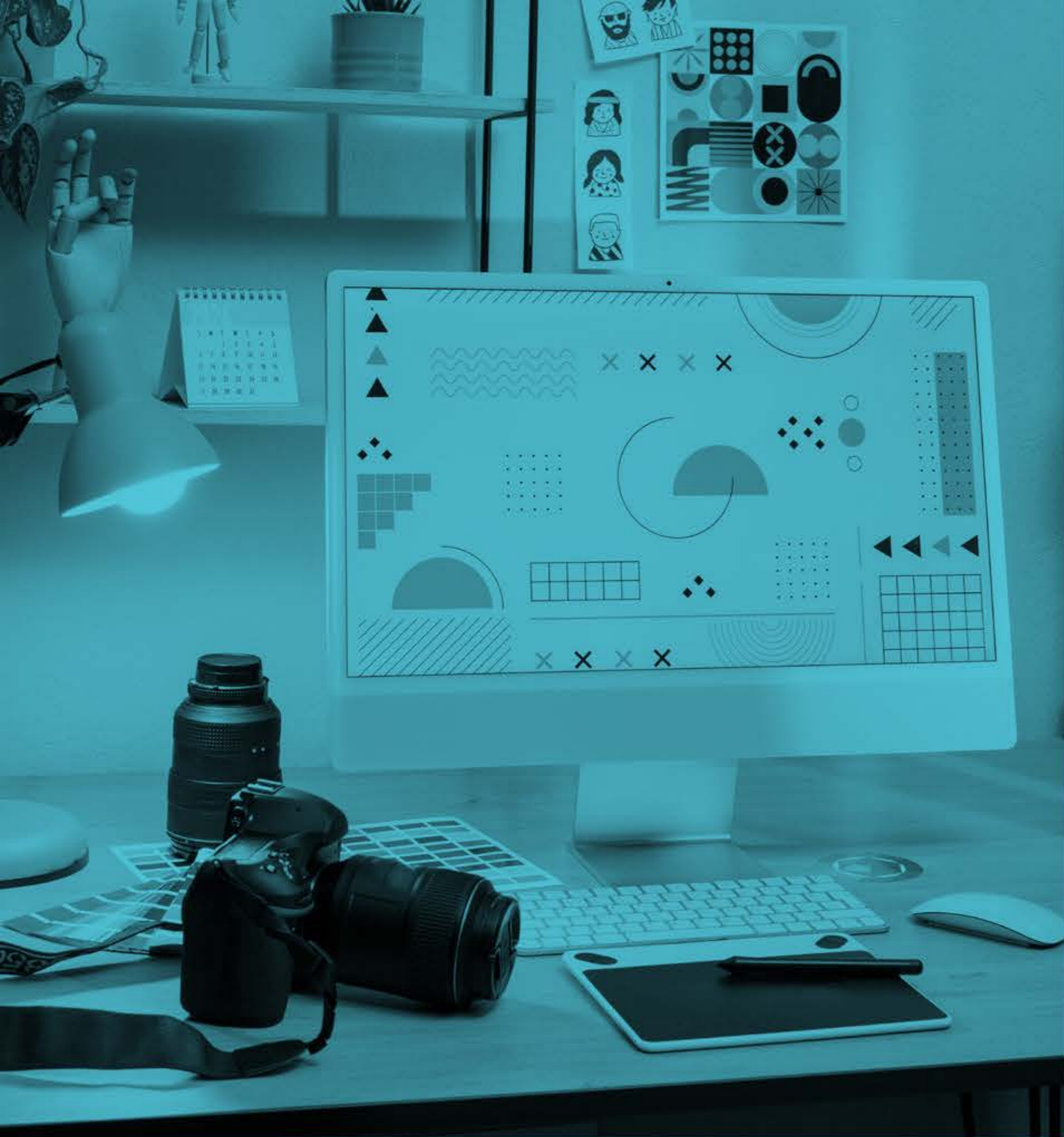
**CENTRO
DE PRODUCCIÓN
AUDIOVISUAL**
HONDURAS EMPRENDE SOLIDARIA
★★★★★





Servicios del CEPA:

- ✓ **Diseño y producción de contenido audiovisual:**
 - Creación de contenido en formatos para televisión y redes sociales.
 - Casos de éxito (destacamos la historia de superación de los emprendedores)
 - Producción del programa “El Poder de la MIPYME” por Canal 8 (espacio para la promoción de los emprendedores).
- ✓ **Creación y mantenimiento de espacios de comunicación gratuitos:**
 - Gestión de redes sociales para promover los servicios, productos y marcas de los emprendedores y MIPYMES.



Capacitaciones en:

- Ofrecemos cursos para el manejo de herramientas tecnológicas digitales como edición de **videos, diseño gráfico y redes sociales**.
- **Creación y mejora de imagen:**
 - Ayudamos a establecer la identidad visual de los emprendimientos.
- **Creación de línea gráfica:**
 - Desarrollo de una identidad visual coherente para la marca.
- **Asesoría en redes sociales:**
 - Orientación para optimizar la presencia en redes sociales.
- **Grabación de casos de éxito:**
 - Documentamos historias inspiradoras de éxito empresarial.





Servicios

1

Creación de artes promocionales:

Diseño de material publicitario para promocionar productos y servicios.

2

Elaboración de spots publicitarios:

Producción de anuncios que destacan los productos y servicios de forma efectiva y atractiva.

3

Programa "El Poder de la MIPYME":

Espacio dedicado a resaltar la importancia y potencial de los micro, pequeños y mediamos empresarios.

4

Elaboración de spots publicitarios:

Producción de anuncios para promocionar productos y servicios de manera efectiva.



**CENTRO
DE PRODUCCIÓN
AUDIOVISUAL**
HONDURAS EMPRENDE SOLIDARIA





Dominando el **Arte de Vender** en 2024

"Conquista cada clic: ¡De seguidores a clientes!"

www.comercia.hn



Cómo ha evolucionado **el arte de vender** con la tecnología

La era digital ha transformado radicalmente la manera de vender. Hoy en día, las empresas deben adaptarse a las nuevas herramientas y plataformas en línea para llegar a un público más amplio y conectar de forma más personalizada con sus clientes.

Las redes sociales, el comercio electrónico y el marketing digital han revolucionado las estrategias de ventas, permitiendo a los vendedores analizar datos, automatizar procesos y ofrecer experiencias de compra más enriquecedoras.

Evolución del Marketing

1.0

ENFOQUE

Centrado en el producto

FUNCIÓN

Vende productos

CONSUMIDOR

Consumidores con necesidad física

VALORES

Económicos

MEDIOS DE ALCANCE

Medios tradicionales

COMUNICACIÓN

Unidireccional

2.0

ENFOQUE

Centrado en el consumidor

FUNCIÓN

Satisface y retiene consumidores

CONSUMIDOR

Consumidor más inteligente

VALORES

Personas

MEDIOS DE ALCANCE

Tradicionales e interactivos

COMUNICACIÓN

Bidireccional

3.0

ENFOQUE

Centrado en los valores

FUNCIÓN

Crea un mundo mejor

CONSUMIDOR

Ser humano integral

VALORES

Medio ambiente

MEDIOS DE ALCANCE

Interactivos

COMUNICACIÓN

Multidireccional

4.0

ENFOQUE

Centrado en propósito social

FUNCIÓN

Colaboración marca y sociedad

CONSUMIDOR

Humanización de marca

VALORES

Necesidades emocionales del cliente

MEDIOS DE ALCANCE

Hiperconectividad omnicanal

COMUNICACIÓN

Omnidireccional

5.0

ENFOQUE

Humanidad y tecnologías

FUNCIÓN

Conexión y experiencias

CONSUMIDOR

Personalización

VALORES

Datos, algoritmos, automatización

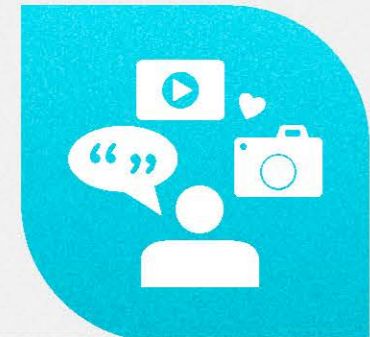
MEDIOS DE ALCANCE

Omniconectividad, IOT, Big Data

COMUNICACIÓN

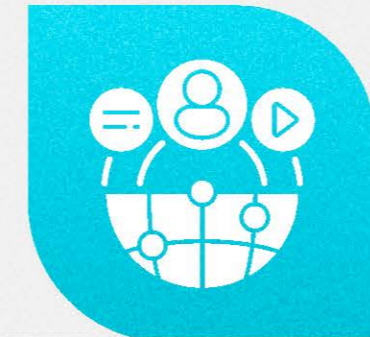
Hiperconectividad Omnidireccional

Estrategias para atraer **y convertir a tu audiencia**



CREA

contenido valioso y relevante que cautive a tu público objetivo



APROVECHA

el poder de las redes sociales para generar engagement y viralidad



OFRECE

una experiencia de usuario excepcional en las plataformas digitales



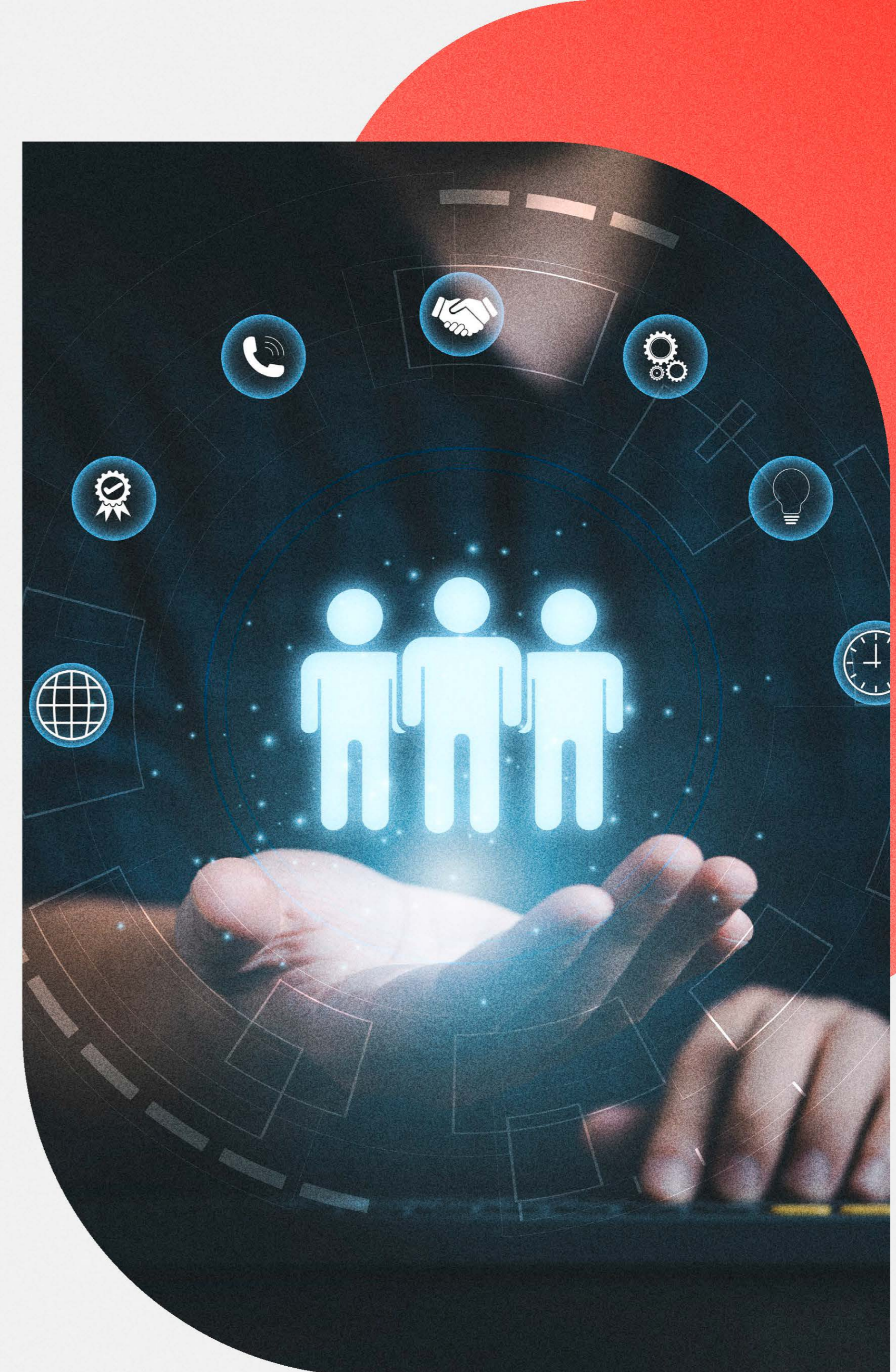
IMPLEMENTA

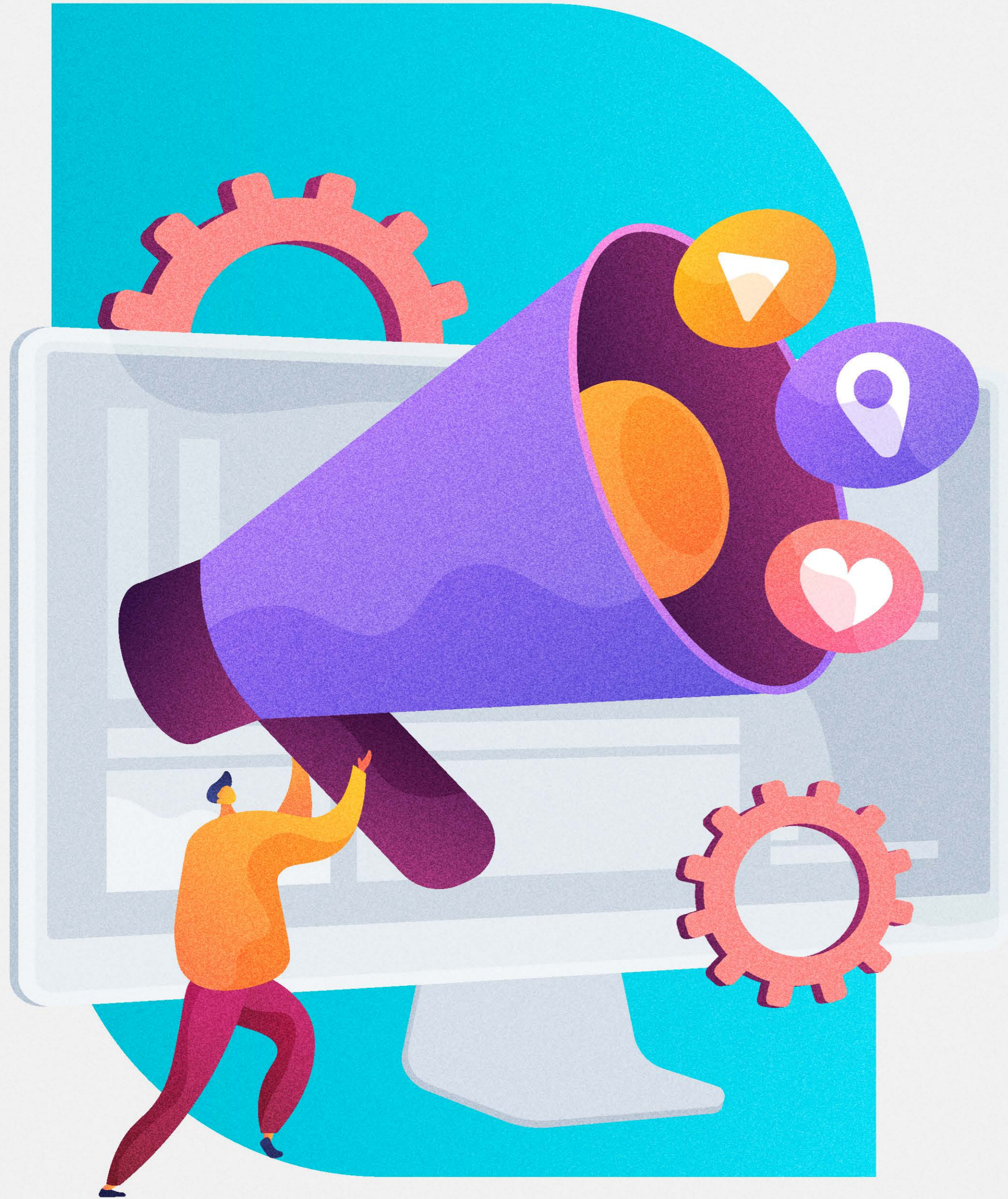
estrategias de marketing de contenidos que atraigan y nutran a tu audiencia



OPTIMIZA

tus campañas de anuncios digitales para alcanzar a tu público ideal





Optimización de contenido para impulsar el engagement

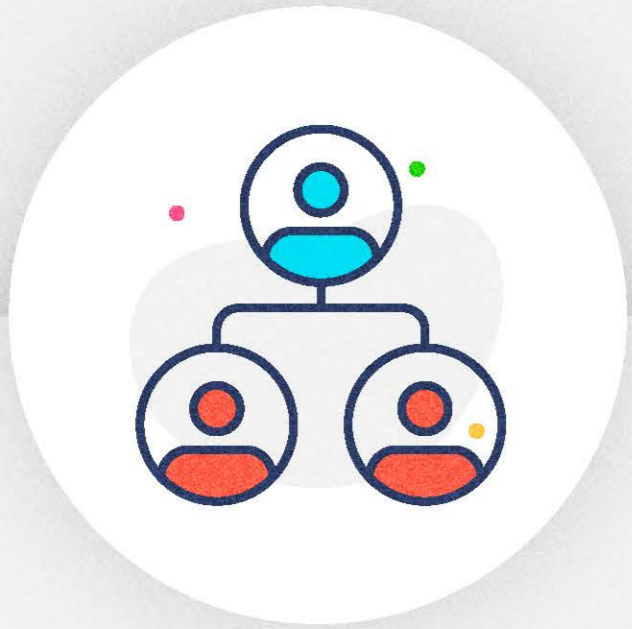


Crea contenido impactante y personalizado que cautive a tu audiencia. Analiza datos para identificar los temas, formatos y canales que más los interesan. Optimiza continuamente tus publicaciones para maximizar el alcance, interacción y conversiones.



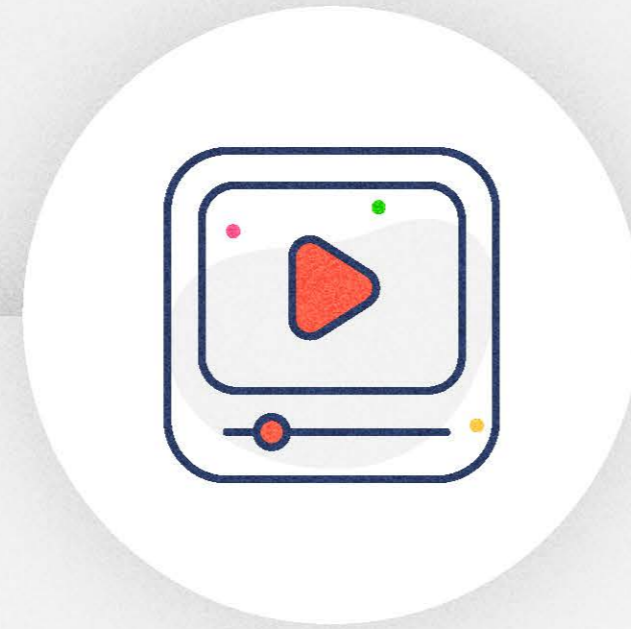
El contenido optimizado es la clave para generar un mayor engagement y construir relaciones sólidas con tus seguidores. Descubre cómo sacar el máximo provecho a tus estrategias de marketing de contenidos.

Técnicas de venta efectivas en redes sociales



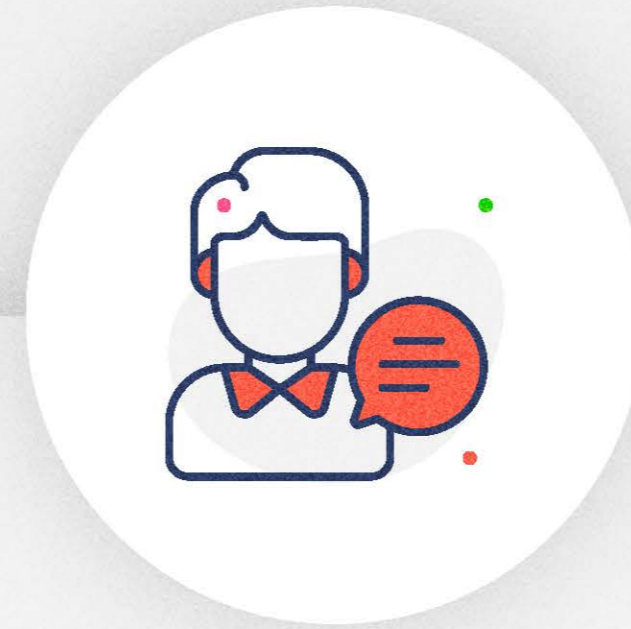
Conecta con tu audiencia

Forja relaciones auténticas con tus seguidores, escuchando y respondiendo a sus necesidades. Crea contenido que les genere confianza y los inspire a convertirse en clientes.



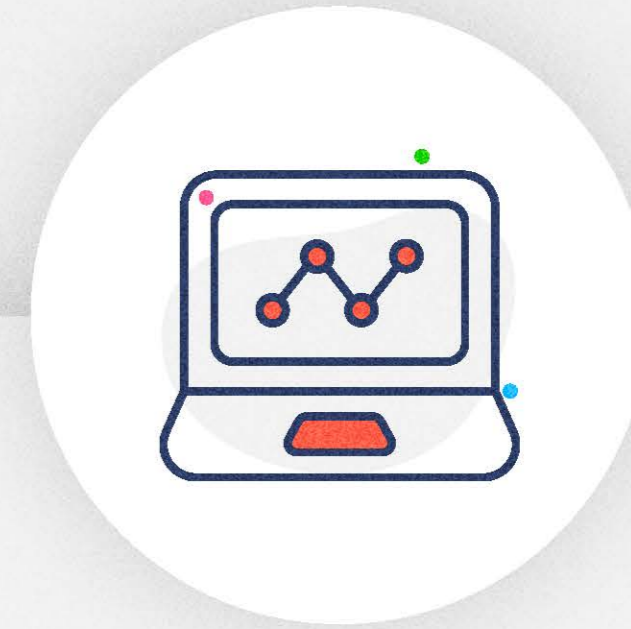
Aprovecha el poder del vídeo

Utiliza formatos de video dinámicos y atractivos para presentar tus productos o servicios de manera memorable. Las historias y los videos en vivo generan mayor engagement.



Adopta un enfoque consultivo

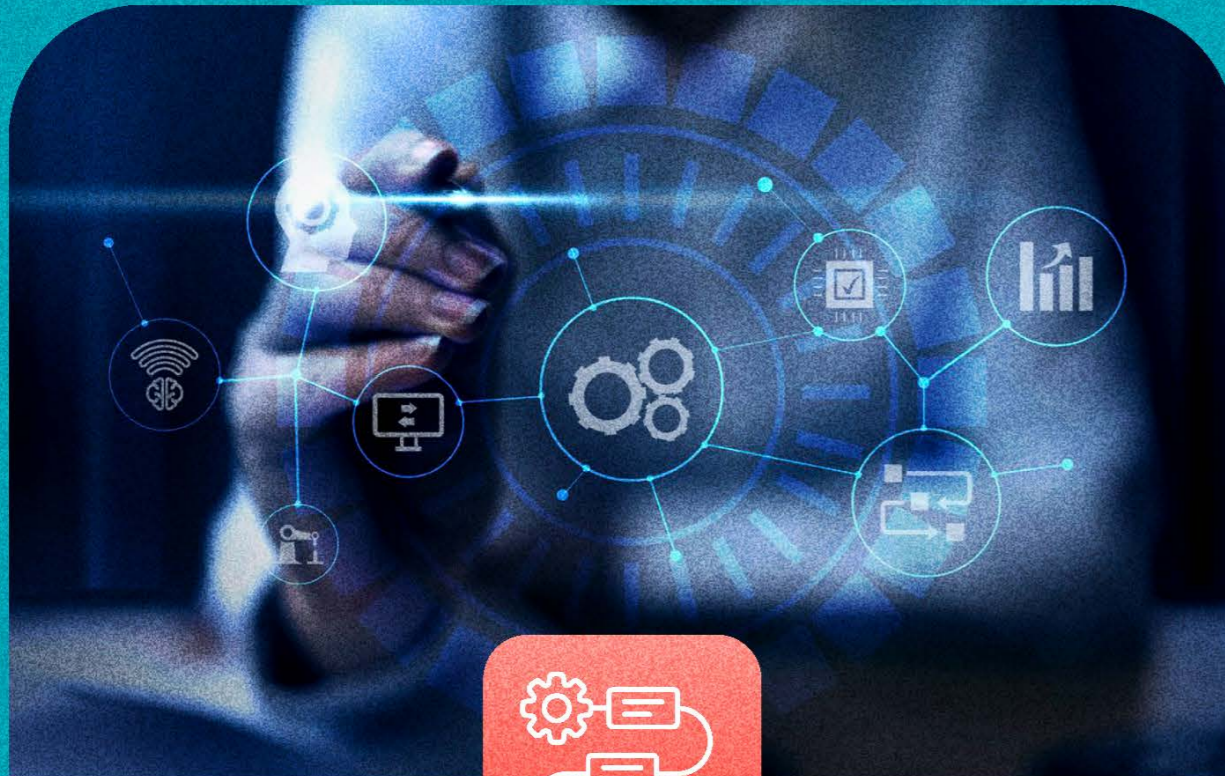
Brinda un asesoramiento personalizado a tus seguidores, ofreciéndoles soluciones a sus problemas. Esta estrategia de venta consultiva los ayuda a confiar en ti como experto.



Automatiza tus procesos

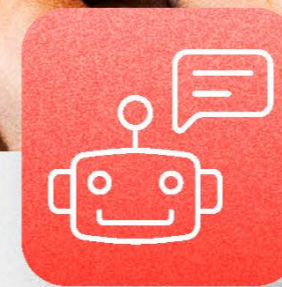
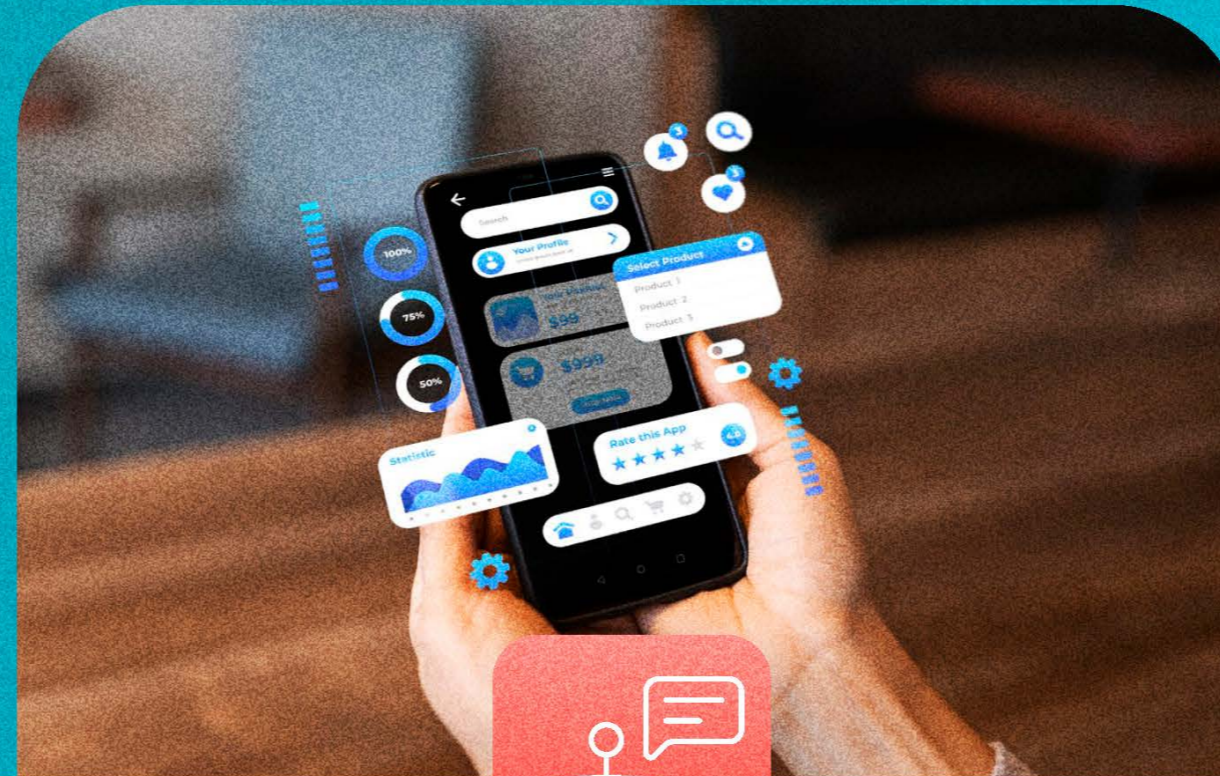
Aprovecha herramientas de automatización para agilizar tus flujos de venta, desde la generación de leads hasta el cierre de operaciones. Esto te permite escalar tus esfuerzos.

Automatización de procesos para mayor eficiencia



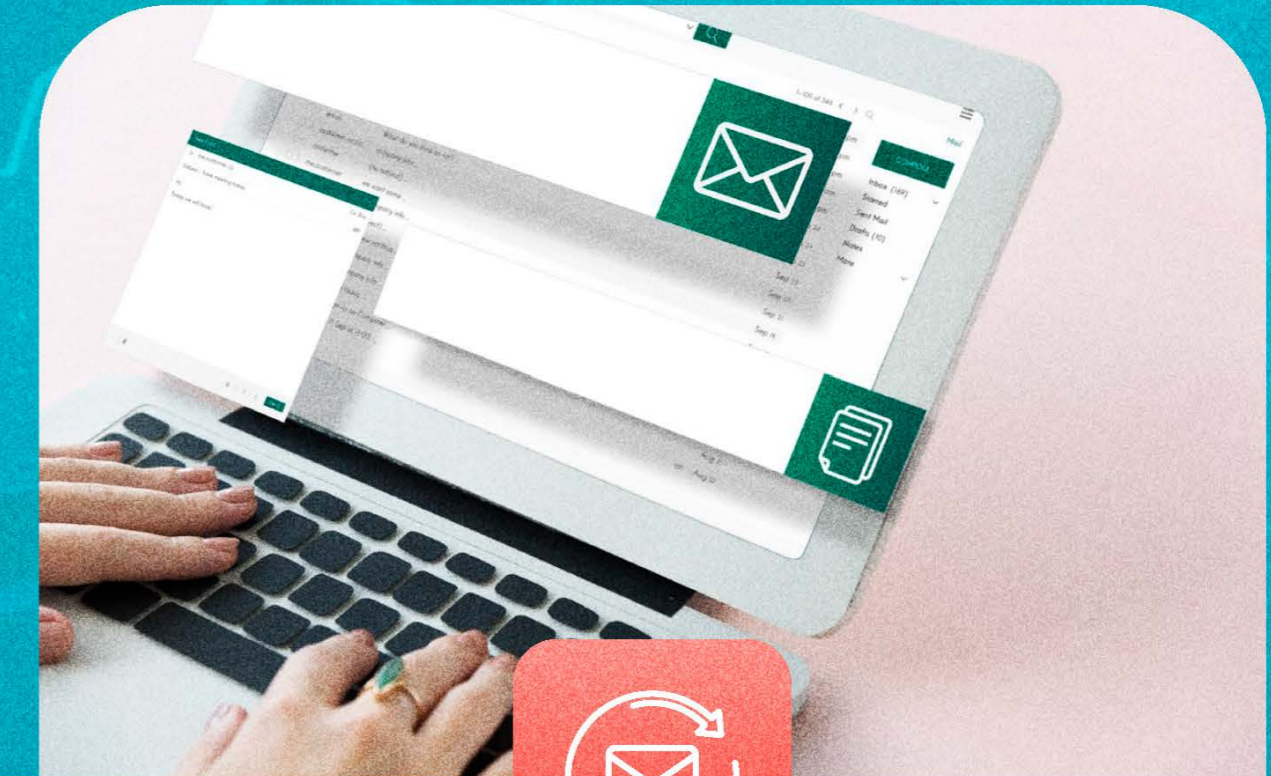
Optimiza Flujos de Trabajo

Implementa herramientas de automatización para agilizar procesos recurrentes, como la generación de presupuestos, el seguimiento de pedidos y la facturación. Esto te permitirá liberar tiempo y recursos para enfocarte en actividades estratégicas.



Chatbots Inteligentes

Integra chatbots en tus canales de atención al cliente para brindar un servicio ágil y eficiente las 24 horas. Los asistentes virtuales pueden responder consultas frecuentes y derivar casos más complejos a tu equipo.

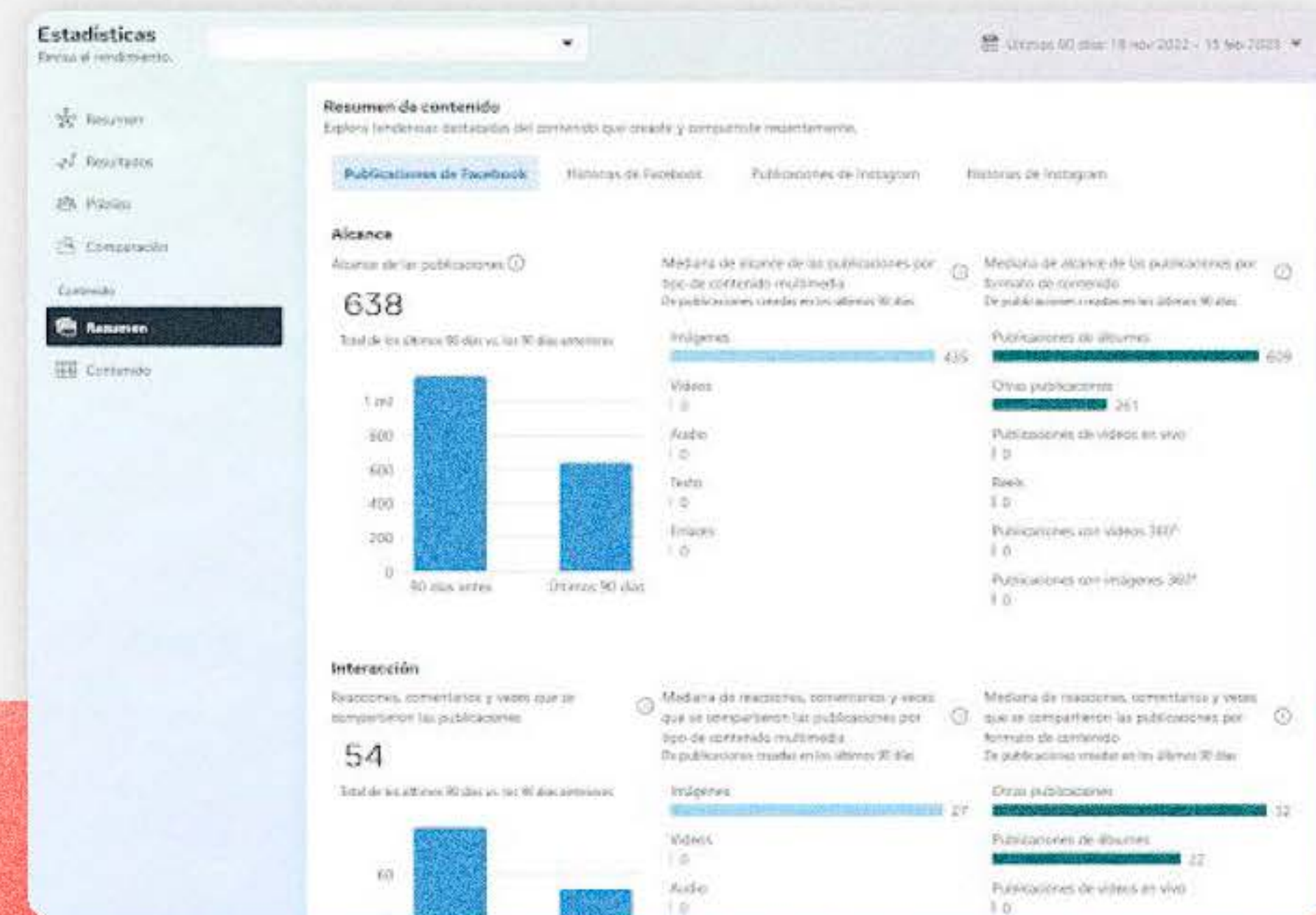
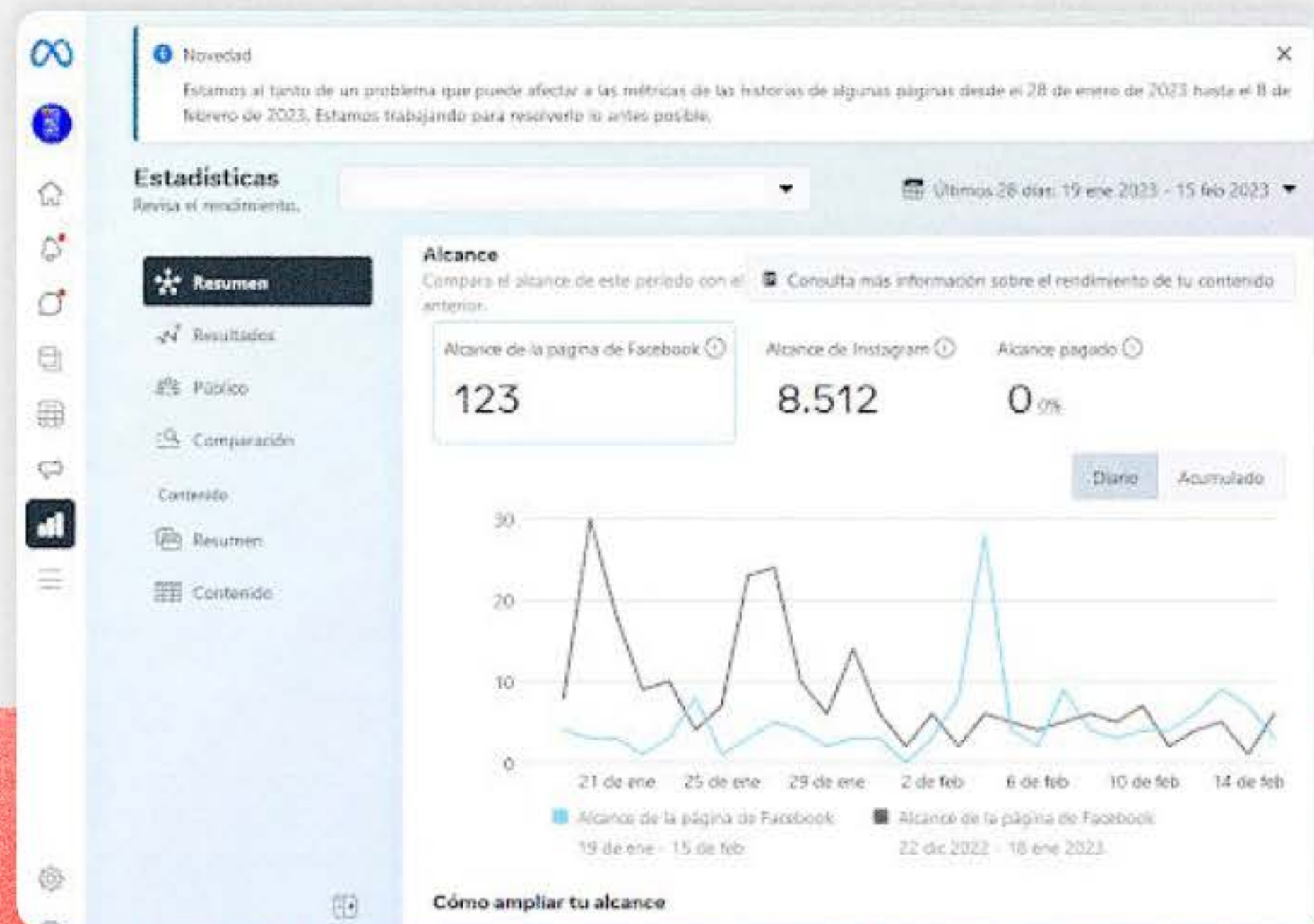


Email Marketing Automatizado

Programa campañas de email marketing con secuencias automatizadas que se adapten al comportamiento de tus suscriptores. Envía contenido relevante en el momento adecuado para nutrir a tus leads y acelerar el proceso de ventas.

Análisis

de datos y métricas clave



Un análisis exhaustivo de los datos y métricas clave es esencial para tomar decisiones informadas y optimizar tus estrategias de ventas y marketing digital. Monitorea constantemente indicadores como tasa de conversión, tráfico web, crecimiento de seguidores y valor de pedido promedio para identificar áreas de mejora y aprovechar al máximo tus recursos.

Análisis

de datos y métricas clave

Definición de tu identidad

Determina tus valores, fortalezas y propuesta de valor única para desarrollar una imagen de marca coherente y auténtica.



Presencia en Redes Sociales

Crea contenido relevante y atractivo que refleje tu imagen de marca en las plataformas donde se encuentre tu audiencia objetivo.



Networking y Colaboraciones

Conecta con influencers, líderes de opinión y expertos del sector para amplificar tu alcance y credibilidad.



Reputación Online

Monitorea y gestiona activamente tu reputación en internet, respondiendo a comentarios y generando contenido positivo.



Generación de leads calificados

Segmentación Precisa

Identifica y perfila a tu público objetivo con granularidad, definiendo criterios demográficos, de comportamiento y de intereses. Esto te permitirá generar leads más valiosos y con mayor probabilidad de conversión.

Contenido Cautivador

Crea recursos de valor, como guías, webinars o consultas gratuitas, que generen interés y capturen la atención de prospectos calificados dispuestos a compartir sus datos de contacto.

Estrategias Multicanal

Implementa un enfoque de marketing omnicanal, aprovechando redes sociales, email, publicidad y SEO para hacer llegar tus propuestas de valor a las personas correctas en el momento adecuado.

Calificación Automatizada

Utiliza herramientas de automatización y puntuación de leads para identificar a los prospectos más valiosos y canalizarlos eficientemente hacia el proceso de ventas.

Cierre de ventas y fidelización de clientes



Estrategias de Cierre Efectivas

Desarrolla técnicas de cierre consultivas y adaptadas a cada etapa del embudo, brindando una experiencia de venta personalizada y sin presión.



Acompañamiento Post-Venta

Mantén un seguimiento cercano con tus clientes, ofreciendo soporte, retroalimentación y oportunidades de cross-selling y up-selling para fidelizarlos.



Programas de Lealtad

Implementa incentivos, recompensas y beneficios exclusivos que motiven a tus clientes a volver a comprar y recomendar tus productos o servicios.



Gestión de Testimonios y Reseñas

Solicita y gestiona activamente comentarios positivos de tus clientes satisfechos, fortaleciendo así la confianza y reputación de tu marca.

Escanéame



MUCHAS GRACIAS
**Y ÉXITOS EN
SUS NEGOCIOS**

Unidad de Comercio Electrónico



(504) 8922-6753

El poder de Facebook

para las ventas en 2024

En 2024, Facebook se posicionará como una de las plataformas más influyentes para las estrategias de ventas de las empresas. Con su creciente base de usuarios activos y la sofisticación de sus herramientas publicitarias, Facebook ofrecerá a los vendedores oportunidades sin precedentes para conectar con su público objetivo, impulsar el engagement y generar conversiones.



Tendencias de uso de Facebook en 2024

- ✓ Aumento en el uso de Facebook por parte de consumidores de 50+ años, a medida que esta generación se vuelve más tecnológica.
- ✓ Mayor adopción de Facebook Stories y Reels como formatos de contenido preferidos, especialmente entre usuarios más jóvenes.
- ✓ Creciente importancia del comercio social, con más usuarios realizando compras directamente a través de la plataforma.



Perfil del consumidor en Facebook

- ✓ En 2024, el perfil típico del usuario de Facebook abarcará una amplia gama de edades, desde millennials hasta baby boomers. Serán usuarios con un alto nivel de conectividad y disposición a interactuar con marcas a través de esta plataforma.
- ✓ Los consumidores de Facebook tendrán un marcado interés en el comercio social, realizando compras directamente desde la red social. Además, serán usuarios ávidos de contenido visual, con una fuerte preferencia por formatos como Stories y Reels.



Estrategias

de contenido efectivas

1

Contenido Visual Cautivador

Utiliza imágenes, videos y gráficos de alta calidad que atraigan la atención de los usuarios de Facebook y generen engagement.

2

Historias Auténticas

Comparte historias reales de clientes satisfechos que puedan inspirar y conectar emocionalmente con la audiencia.

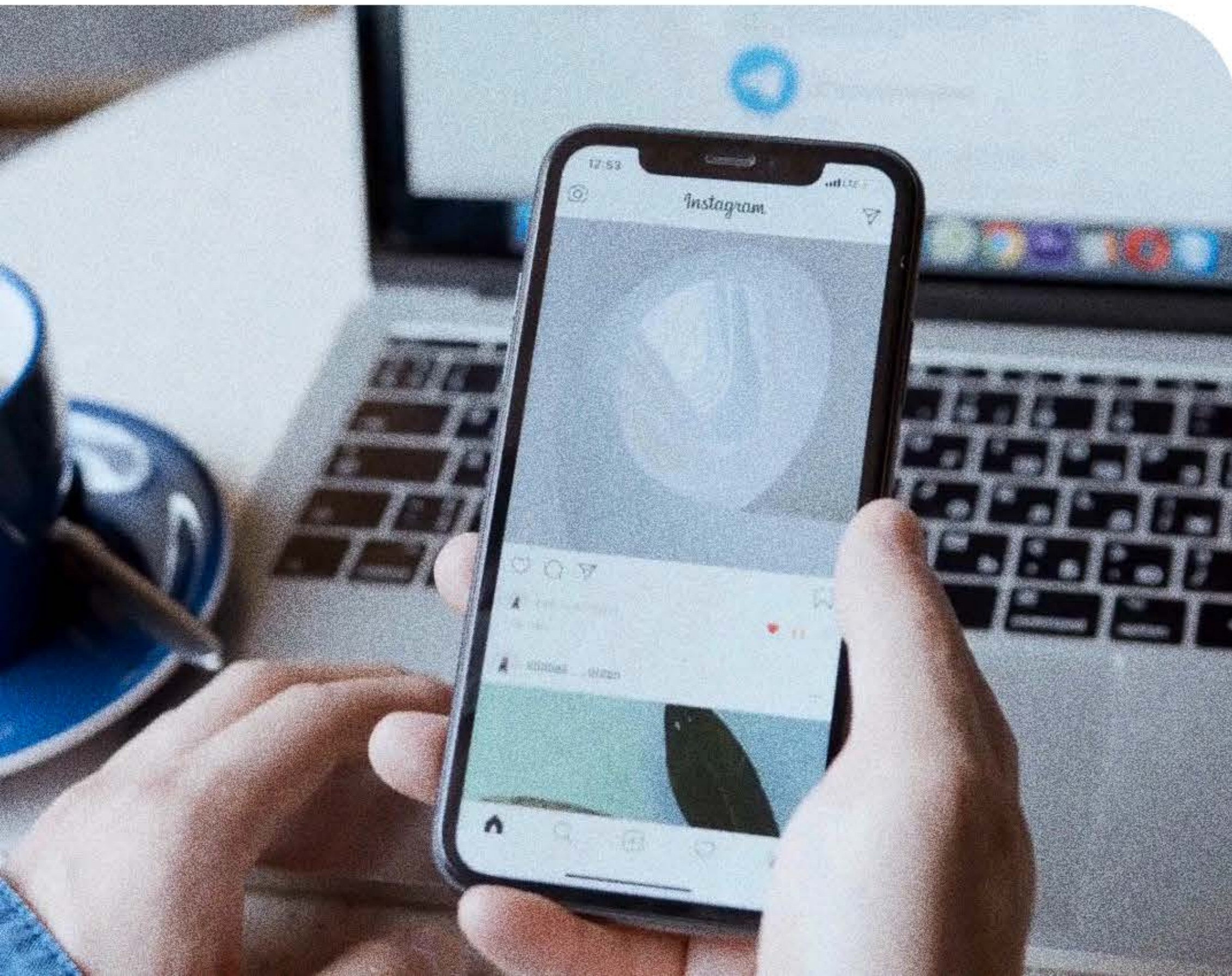
3

Contenido de Valor Agregado

Crea contenido útil, informativo y relevante que aporte valor a los seguidores y les incentive a interactuar con tu marca.

Anuncios de Facebook:

Cómo aprovecharlos



1

Segmenta con Precisión

Utiliza las avanzadas herramientas de segmentación de Facebook para alcanzar a tu público objetivo con anuncios personalizados y relevantes.

2

Optimiza tus Campañas

Analiza constantemente el rendimiento de tus anuncios y ajusta tus estrategias para maximizar las conversiones y el retorno de la inversión.

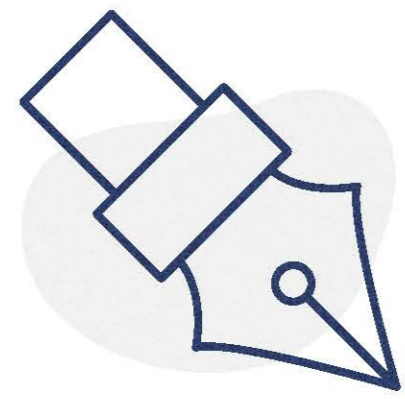
3

Aprovecha Formatos Creativos

Explora los formatos de anuncios de Facebook, como Historias, Reels y Transmisiones en Vivo, para captar la atención de tu audiencia.

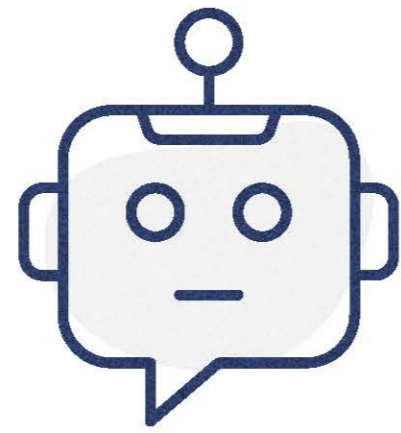
Herramientas de Facebook

para impulsar las ventas



Tienda en Línea Integrada

Crea una tienda virtual directamente en Facebook, donde los usuarios puedan descubrir, explorar y comprar tus productos sin salir de la plataforma.



Chatbots Automatizados

Implementa chatbots inteligentes que puedan asistir a tus clientes, responder preguntas y guiarlos a través del proceso de compra.



Retargeting Avanzado

Aprovecha las funciones de retargeting de Facebook para reconectar con usuarios que han mostrado interés en tus productos o servicios.



Analíticas Integradas

Accede a métricas detalladas sobre el rendimiento de tus campañas, el comportamiento de tus clientes y las tendencias del mercado.

Segmentación

y personalización de campañas

Segmentación Avanzada

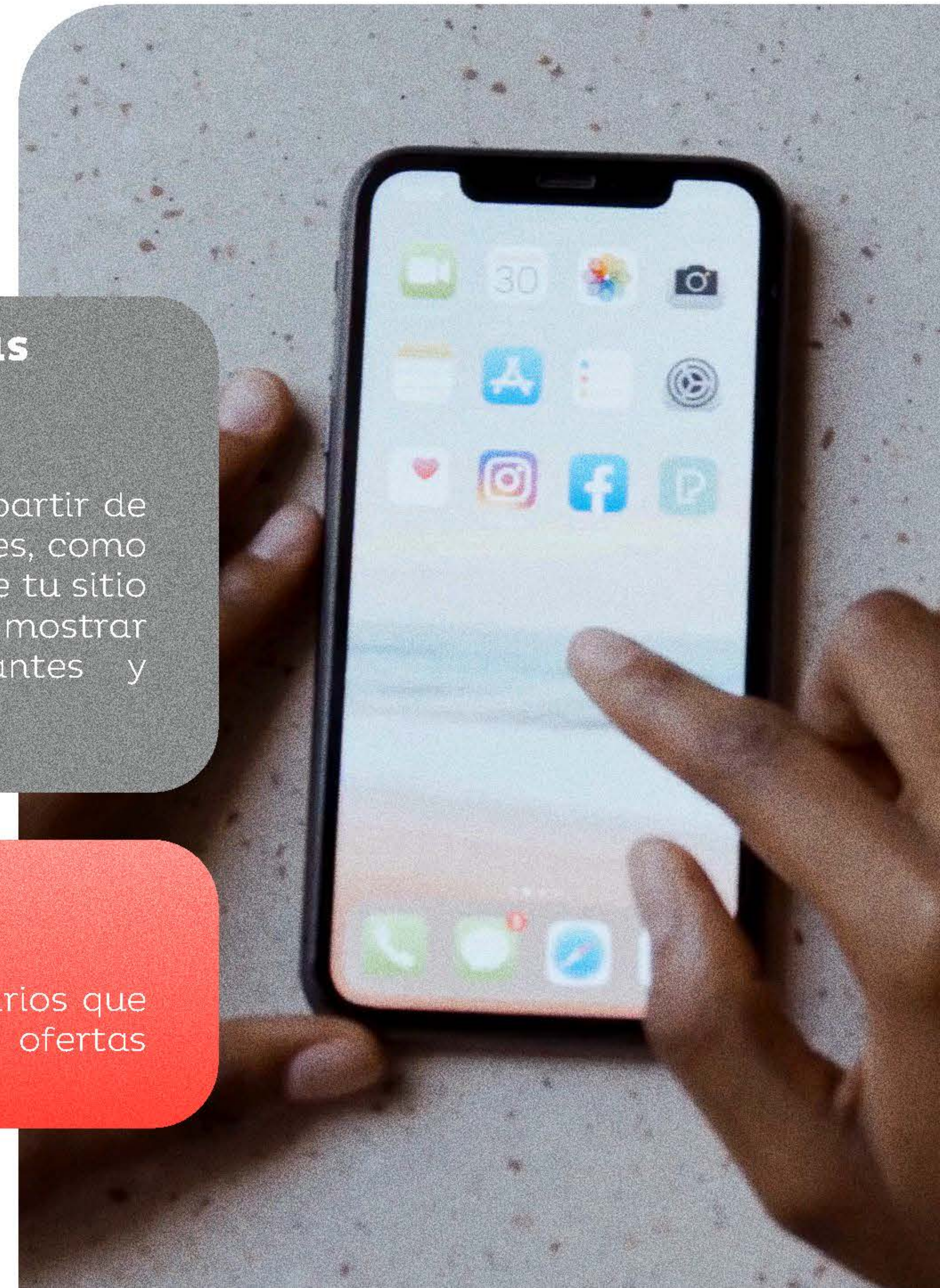
Utiliza los poderosos criterios de segmentación de Facebook para llegar a tu público objetivo con mayor precisión y eficacia. Combina variables demográficas, de comportamiento y de intereses para crear públicos altamente específicos.

Creación de Audiencias Personalizadas

Crea audiencias a medida a partir de datos de tus clientes existentes, como listas de correo o visitantes de tu sitio web. Esto te permitirá mostrar anuncios altamente relevantes y aumentar las conversiones.

Retargeting Inteligente

Implementa estrategias de retargeting que te permitan reconectar con usuarios que han interactuado previamente con tu marca, ofreciéndoles contenido y ofertas personalizadas para impulsar su recorrido de compra.





Análisis y métricas clave en Facebook

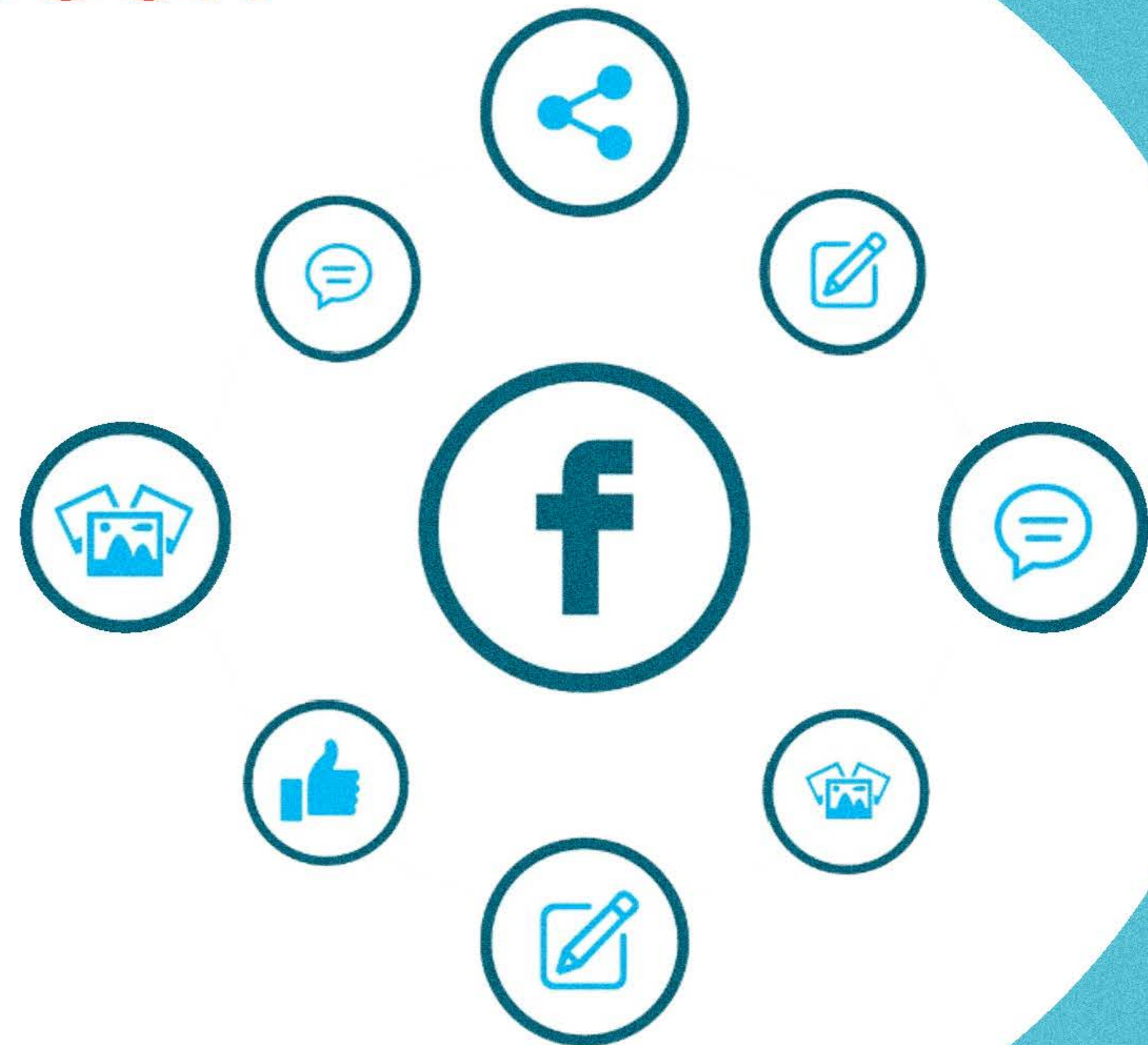
El análisis de métricas clave en Facebook es fundamental para medir el impacto de tus estrategias de venta y ajustar tus campañas en consecuencia. Métricas como impresiones, clics, tasa de clics y conversiones de ventas te ayudarán a optimizar tus anuncios y maximizar el retorno de la inversión.

Integración de Facebook

con otras plataformas

Potencia tus esfuerzos de ventas al integrar Facebook con otras plataformas clave, como tu sitio web, aplicaciones móviles y herramientas de e-commerce. Esta sinergia te permitirá ofrecer una experiencia fluida a tus clientes y aprovechar al máximo las fortalezas de cada canal.

Sincroniza tus catálogos de productos, facilitando la compra desde Facebook. Además, utiliza el retargeting para reconectar con usuarios que han interactuado contigo en otras plataformas, brindándoles contenido y ofertas personalizadas.



Conclusiones

y próximos pasos

Aprovechar el poder de Facebook

Facebook se ha convertido en una herramienta esencial para las estrategias de venta en 2024, ofreciendo un alcance masivo, interacción con el público y valiosas herramientas de segmentación y comercio social.

Crear una experiencia integrada

Integrar Facebook con otras plataformas clave, como el sitio web y aplicaciones móviles, permite brindar a los clientes una experiencia de compra fluida y personalizada.

Conclusiones

y próximos pasos

Enfocar en datos y analítica

El análisis constante de métricas clave en Facebook, como impresiones, clics y conversiones, es fundamental para optimizar campañas y maximizar el retorno de la inversión.

Seguir adaptándose a tendencias

Mantenerse atento a las cambiantes tendencias de uso y preferencias de los consumidores en Facebook permitirá ajustar estrategias y mantener la relevancia de la marca.

Escanéame



MUCHAS GRACIAS
**Y ÉXITOS EN
SUS NEGOCIOS**

Unidad de Comercio Electrónico



(504) 8922-6753

EMBUDO INTELIGENTE ¡VENTAS EFECTIVAS!

Descubre cómo convertir prospectos en clientes fieles utilizando ChatGPT y WhatsApp Business.





¿Qué es un embudo de ventas?

Un embudo de ventas es una estrategia de marketing que guía a los prospectos a través de un proceso estructurado, desde el primer contacto hasta la venta final. Este proceso consta de varias etapas que permiten captar, calificar, nutrir y cerrar oportunidades de manera efectiva.

El embudo de ventas ayuda a las empresas a optimizar sus esfuerzos de marketing y ventas, al enfocarse en los clientes más calificados y aumentar las tasas de conversión.

Etapa 1: **Atracción e Interacción**

1

Ofrecer Valor

Crea contenido relevante y de alta calidad que atraiga a tu audiencia objetivo y genere su interés.

Marca Visible

Asegúrate de que tu marca sea fácilmente reconocible y memorable a través de una presencia en línea sólida.

2

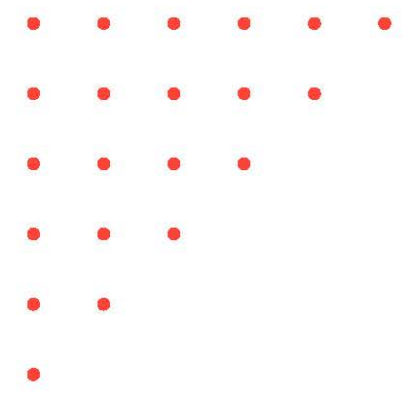
3

Interactuar

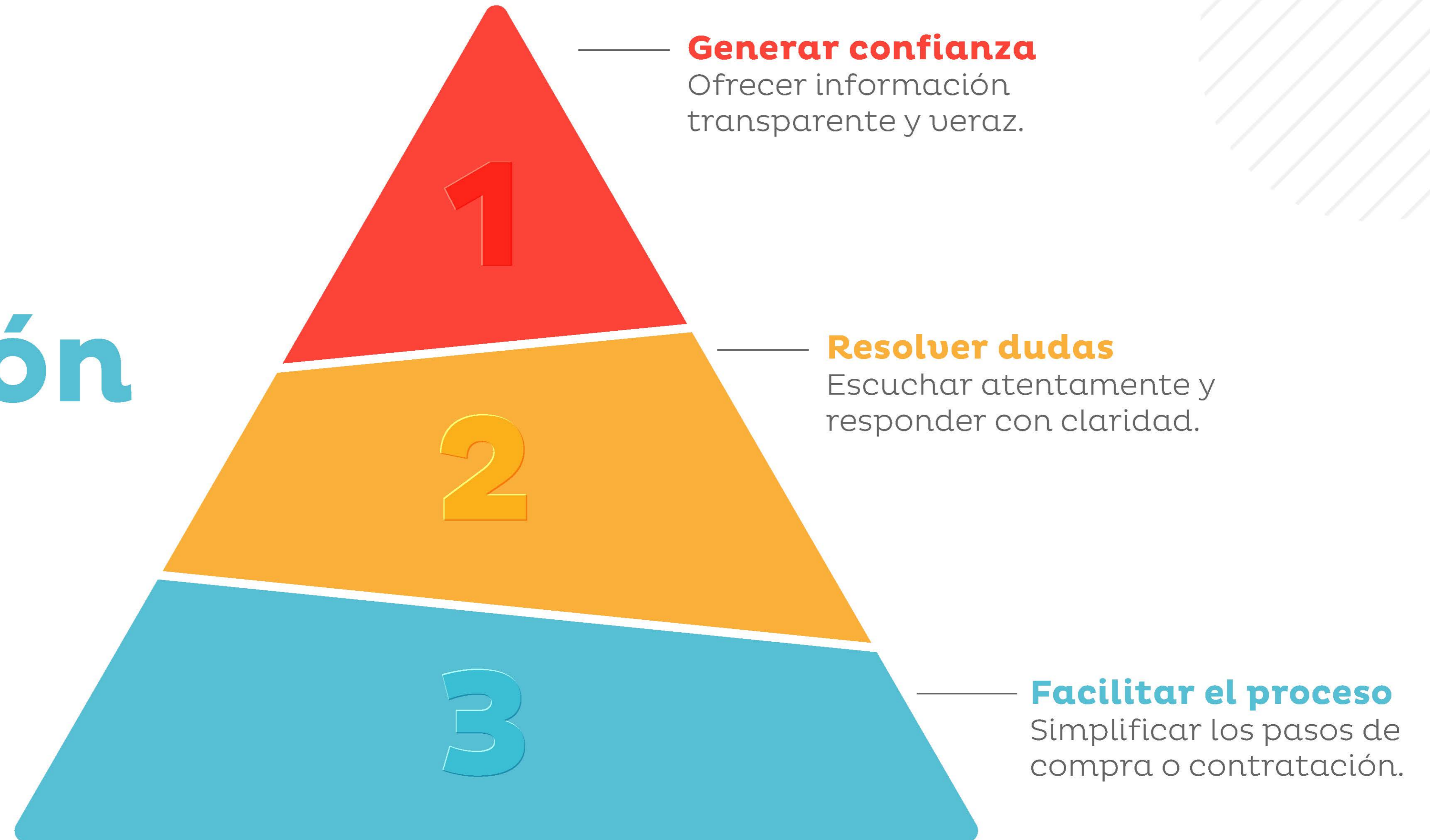
Fomenta la interacción con tu audiencia a través de redes sociales, chats en vivo y otros canales de comunicación.



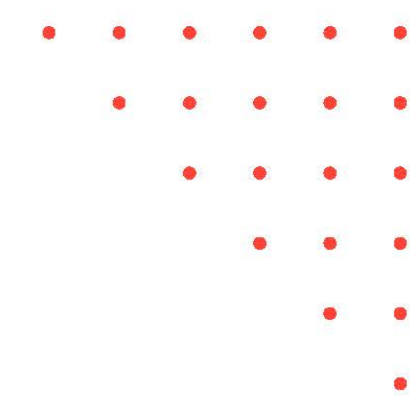
En esta etapa crucial del embudo, el objetivo es convertir a los prospectos en clientes. Para lograrlo, es fundamental generar confianza a través de una comunicación transparente y veraz. Además, es clave resolver todas las dudas que puedan surgir, escuchando atentamente y respondiendo con claridad. Finalmente, se debe facilitar al máximo el proceso de compra o contratación, simplificando los pasos.



Etapa 2: **Conversión**



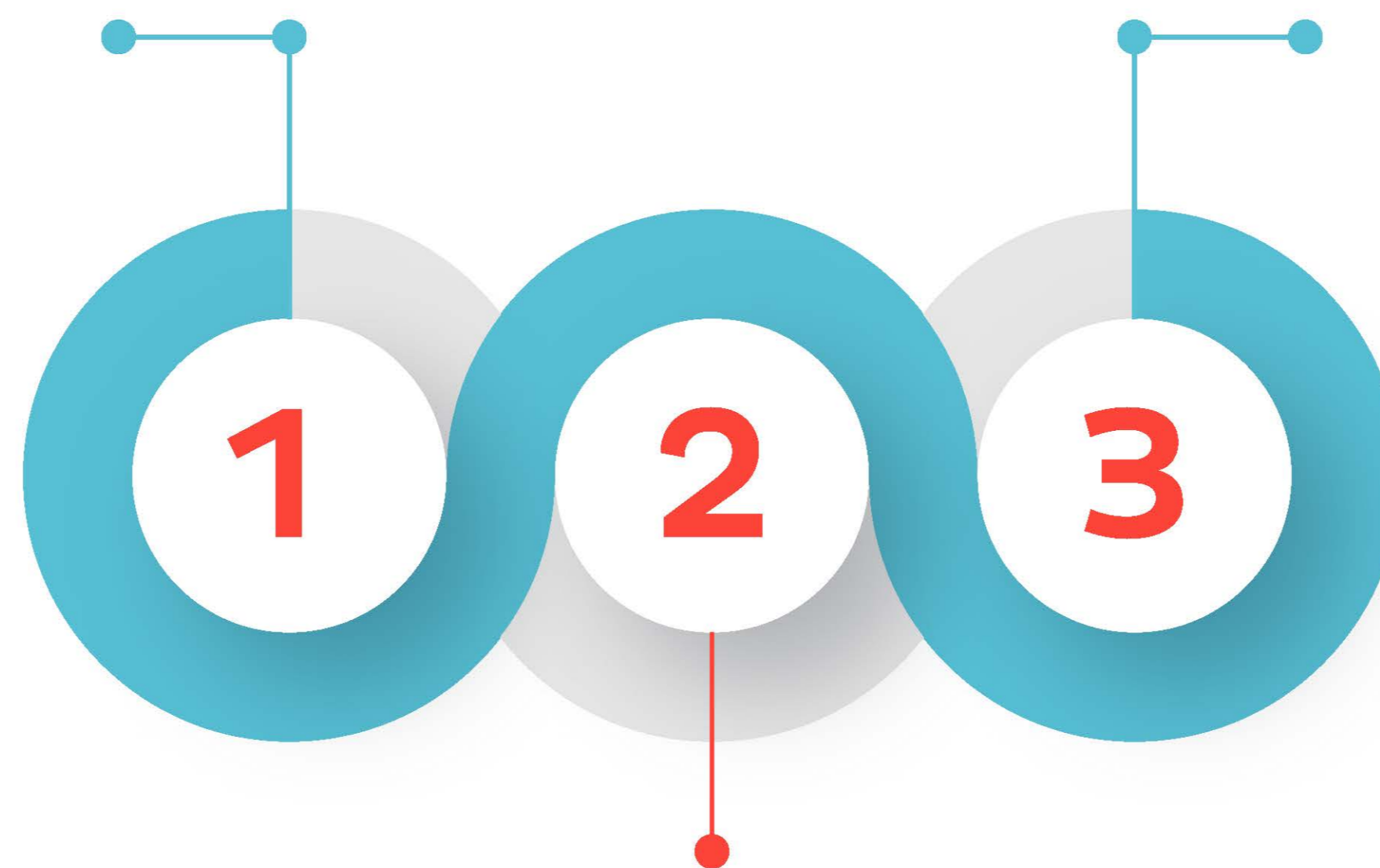
En esta etapa crucial del embudo, el objetivo es convertir a los prospectos en clientes. Para lograrlo, es fundamental generar confianza a través de una comunicación transparente y veraz. Además, es clave resolver todas las dudas que puedan surgir, escuchando atentamente y respondiendo con claridad. Finalmente, se debe facilitar al máximo el proceso de compra o contratación, simplificando los pasos.



Etapa 3: **Negociación**

Establecer Confianza

En esta etapa, es crucial construir una relación de confianza con el cliente. Escucha atentamente sus necesidades y preocupaciones para ofrecerle una solución a la medida.

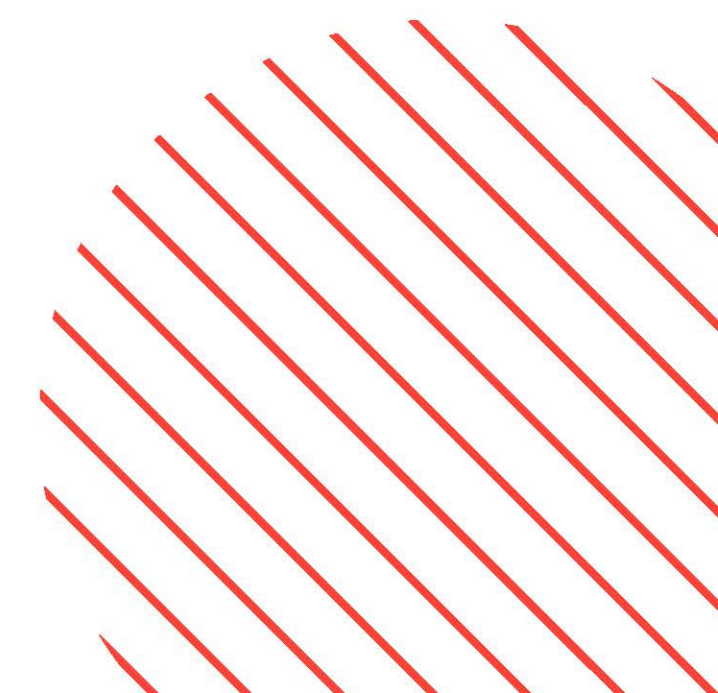


Ser Flexible y Negociar

Mantén una actitud abierta y dispuesta a negociar. Ofrece alternativas y opciones que se adapten al presupuesto y requisitos del cliente.

Ofrecer Valor

Demuestra cómo tu producto o servicio puede resolver los problemas del cliente. Destaca los beneficios clave y cómo se ajustan a sus objetivos.



Etapa 4: Cierren

1

Generar confianza

Construir una relación sólida con el cliente.

2

Entender necesidades

Escuchar atentamente y adaptar la propuesta.

3

Generar confianza

Construir una relación sólida con el cliente.

En esta etapa crucial, el objetivo es cerrar la venta de manera efectiva. Primero, debes generar confianza con el cliente, construyendo una relación sólida y auténtica. Luego, es crucial entender a fondo sus necesidades específicas para poder presentar la solución perfecta. Finalmente, presenta tu propuesta de manera convincente, demostrando cómo tu producto resolverá los problemas del cliente.



Etapa 5: **Fidelización**



A

Comunicación constante

Mantén a tus clientes informados y conectados

B

Ofertas exclusivas

Crea promociones y beneficios personalizados

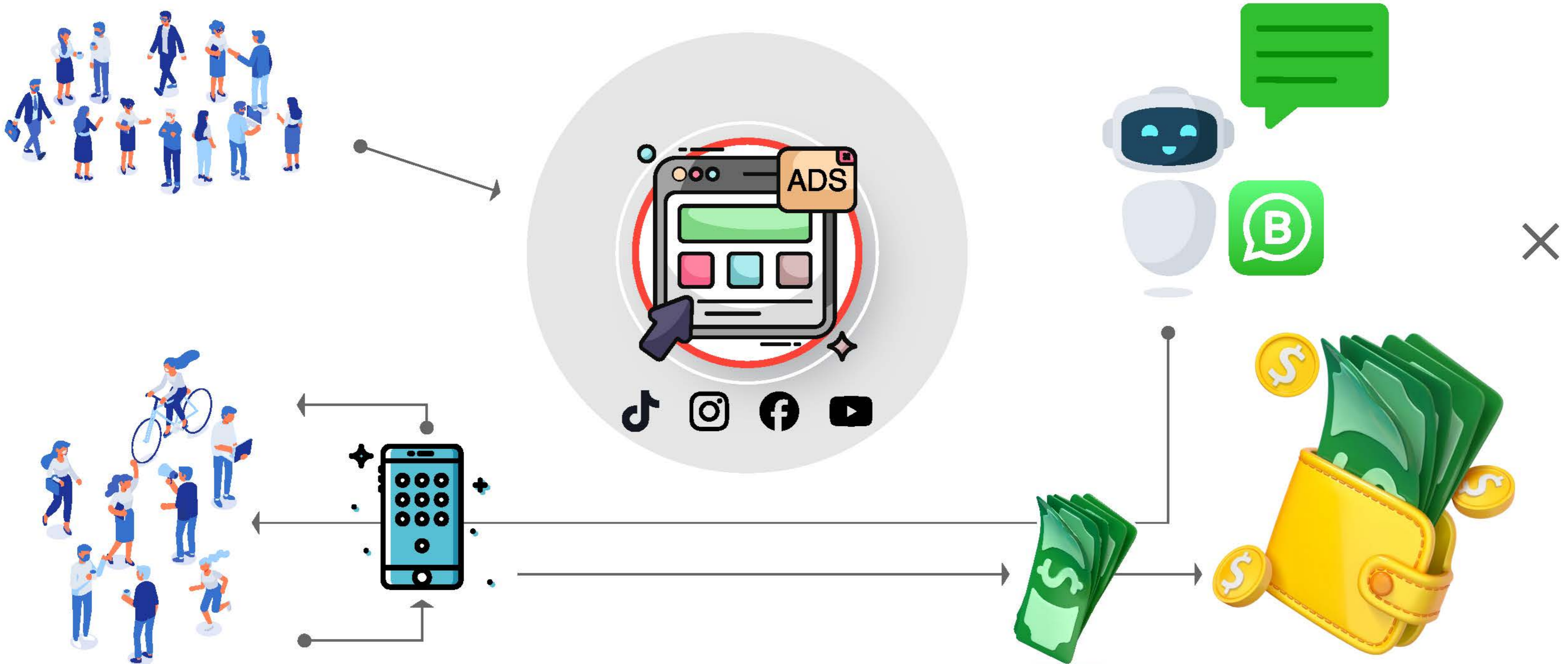
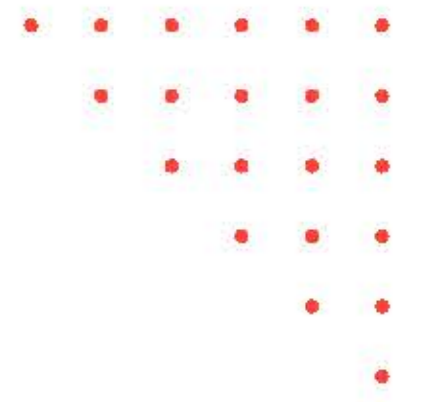
C

Atención personalizada

Brinda un servicio excepcional y diferenciado

La etapa final del embudo de ventas se enfoca en la fidelización de los clientes. Mantén una comunicación constante y fluida, ofreciendo información relevante, promociones exclusivas y un servicio personalizado. Así, podrás construir relaciones sólidas y de largo plazo, convirtiendo a tus clientes en embajadores de tu marca.

Esquema de Funcionamiento de un embudo de ventas





Chat GPT

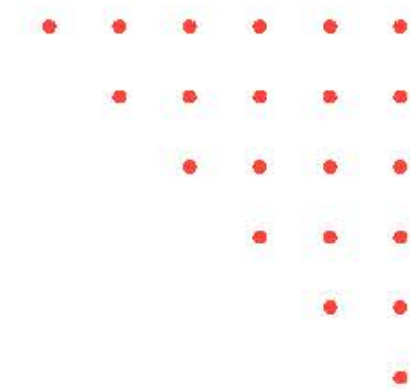
¿Qué es un Prompt?

Un prompt es una instrucción/Oden/ comando o entrada que se le da a un modelo de lenguaje como ChatGPT para generar una respuesta. Puede ser una pregunta, una frase o cualquier texto que guíe al modelo a producir contenido relevante y coherente basado en esa solicitud inicial.





Guías



Guía 1



Guía 2



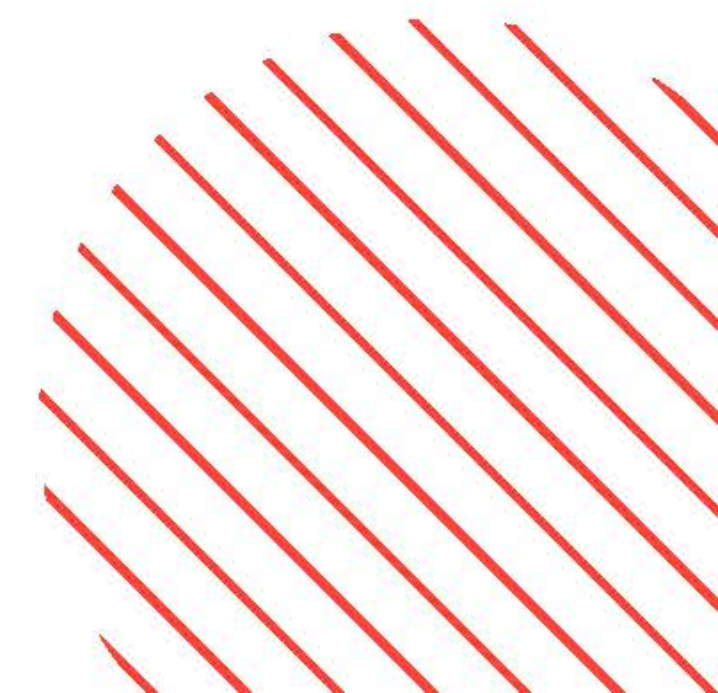
Guía ChatGPT



cguevara@senprende.hn



ramador@senprende.hn





Escanéame



MUCHAS GRACIAS
**Y ÉXITOS EN
SUS NEGOCIOS**

Unidad de Comercio Electrónico



(504) 8922-6753



Emprende ROCKET



3ERA EDICIÓN



¿Cómo surge Emprende Rocket?



En el 2022 como una iniciativa de SENPRENDE en el periodo del Gobierno de la Presidenta Xiomara Castro para crear y desarrollar nuevas empresas tecnológicas con el objetivo de fomentar la innovación, el crecimiento económico y la transformación digital del país.



Fases

de emprende Rocket



PRE-INCUBACIÓN

Desarrollar y Validar IDEAS de negocio.

INCUBACIÓN

Se desarrolla el PMV, se hace un testeo, se establece la estructura empresarial y buscar financiamiento.

ACELERACIÓN

Crecimiento exponencial. Acceso a recursos adicionales, como financiamiento, conexiones con inversores y mentores experimentados.



Categorías y Rubros

- Agrotecnología
- Logística y Transporte
- Marketing y Publicidad
- Gestión Empresarial
- Tecnología Educativa
- Tecnología Financiera
- Tecnología Legal
- Tecnología Médica
- Tecnología Publicitaria
- Turismo y Hospitalidad
- Seguridad Digital



Beneficios

de ser parte de Emprende Rocket



Capacitaciones



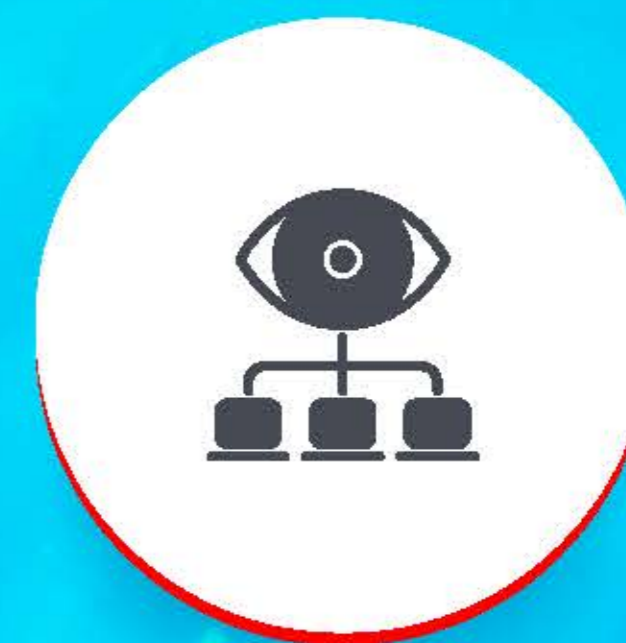
Mentorías



Asesorías



**Capital
Semilla**



**Seguimiento
y monitoreo**



Emprende ROCKET

3ERA EDICIÓN

INSCRÍBETE AQUÍ





Únete

a nuestra red de
mentores voluntarios

Participa para guiar y ayudar
a otros emprendedores hacia
el éxito



Requisitos

para ser mentor

- Ser un profesional, empresario o docente con mínimo 5 años de experiencia y conocimientos en su área de especialización.
- Dedicar mínimo 1 hora al mes para colaborar con una startup de emprende rocket.
- Poseer buenas habilidades de comunicación.
- Practicar empatía e integridad.
- Mantener confidencialidad de las startups a las que brinda mentoría.



Beneficios

de ser mentor

1. Visibilidad y reconocimiento en los canales oficiales de senprende.
2. Acceso exclusivo a espacios de trabajo de senprende a nivel nacional.
3. Certificado de acreditación como mentor.
4. Invitación a Eventos especiales de Emprende rocket.
5. Contribuir a un impacto positivo en el desarrollo de la economía local al ser parte del crecimiento de nuevas Empresas innovadoras.
6. Oportunidad de ampliar su red profesional al interactuar con otros mentores, emprendedores e inversores.





Emprende ROCKET

3ERA EDICIÓN

INSCRÍBETE AQUÍ



Integrando WhatsApp para el Cierre de Ventas

WhatsApp Business **para el cierre de ventas**

WhatsApp Business es una plataforma de mensajería instantánea diseñada específicamente para empresas. Ofrece herramientas y funciones que permiten a las compañías comunicarse de manera más efectiva con sus clientes, mejorar la atención al cliente y optimizar sus procesos de Ventas.



Beneficios de usar WhatsApp en Ventas

1

Comunicación Instantánea

WhatsApp permite una comunicación en tiempo real con tus clientes, lo que agiliza el proceso de ventas y mejora la experiencia del cliente.

2

Servicio Personalizado

Al tener un canal directo con tus clientes, puedes brindar un servicio más cercano y personalizado, lo que fomenta la lealtad y la confianza.

3

Visibilidad de Marca

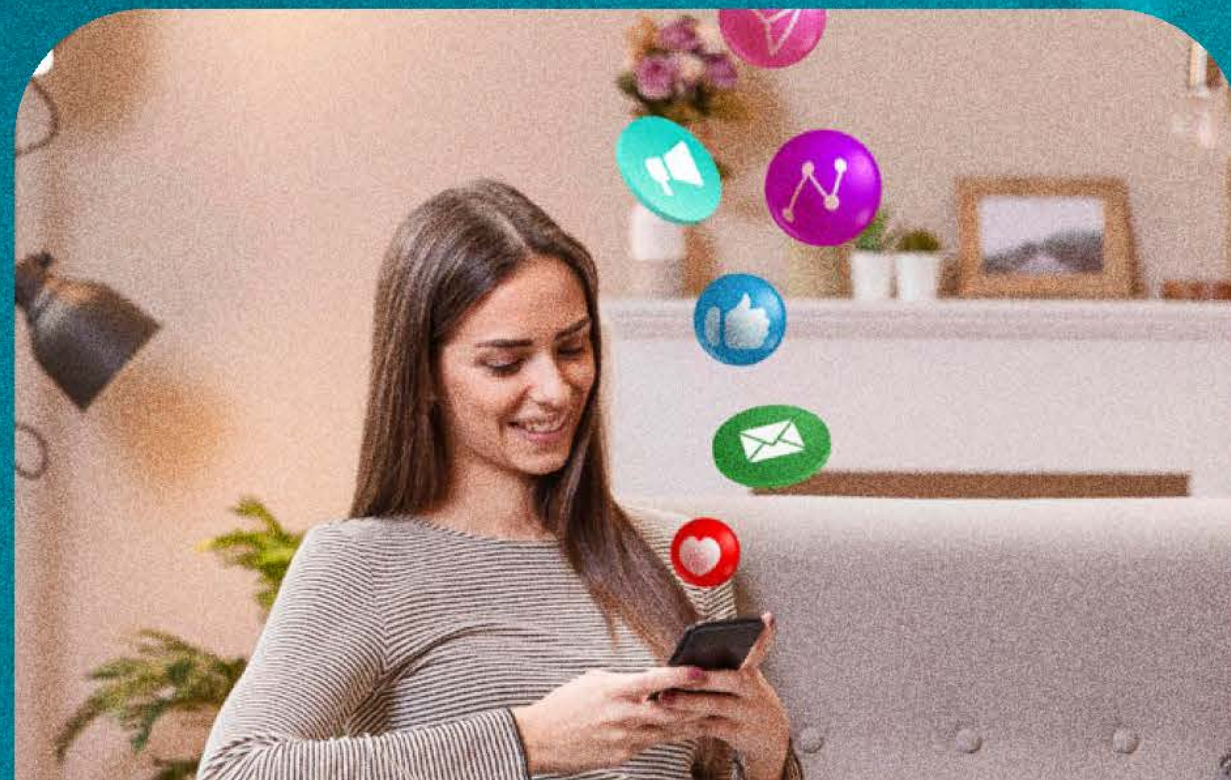
Usar WhatsApp para ventas ayuda a aumentar la presencia de tu marca y mantenerse en la mente de tus clientes de manera constante.

4

Eficiencia Operativa

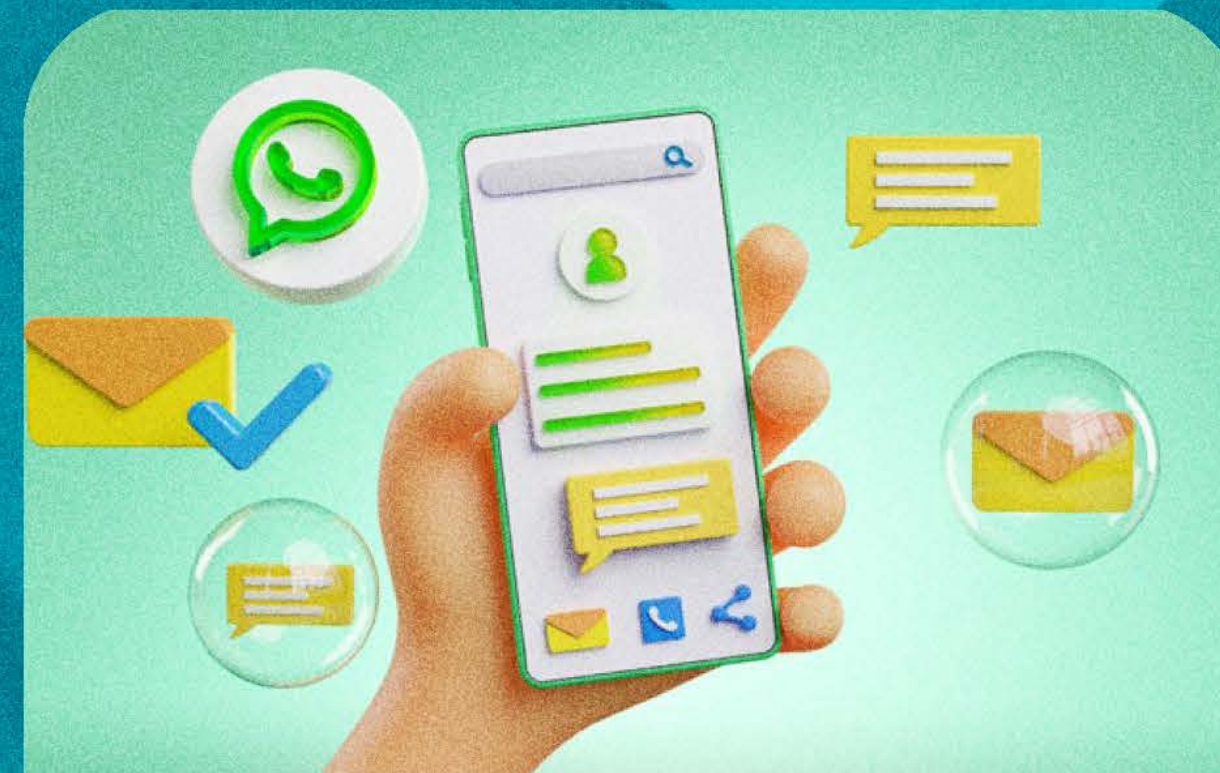
Las herramientas de WhatsApp Business simplifican y automatizan tareas como el seguimiento de clientes y, mejorando la eficiencia del equipo de ventas.

Integración de WhatsApp Business con Redes Sociales



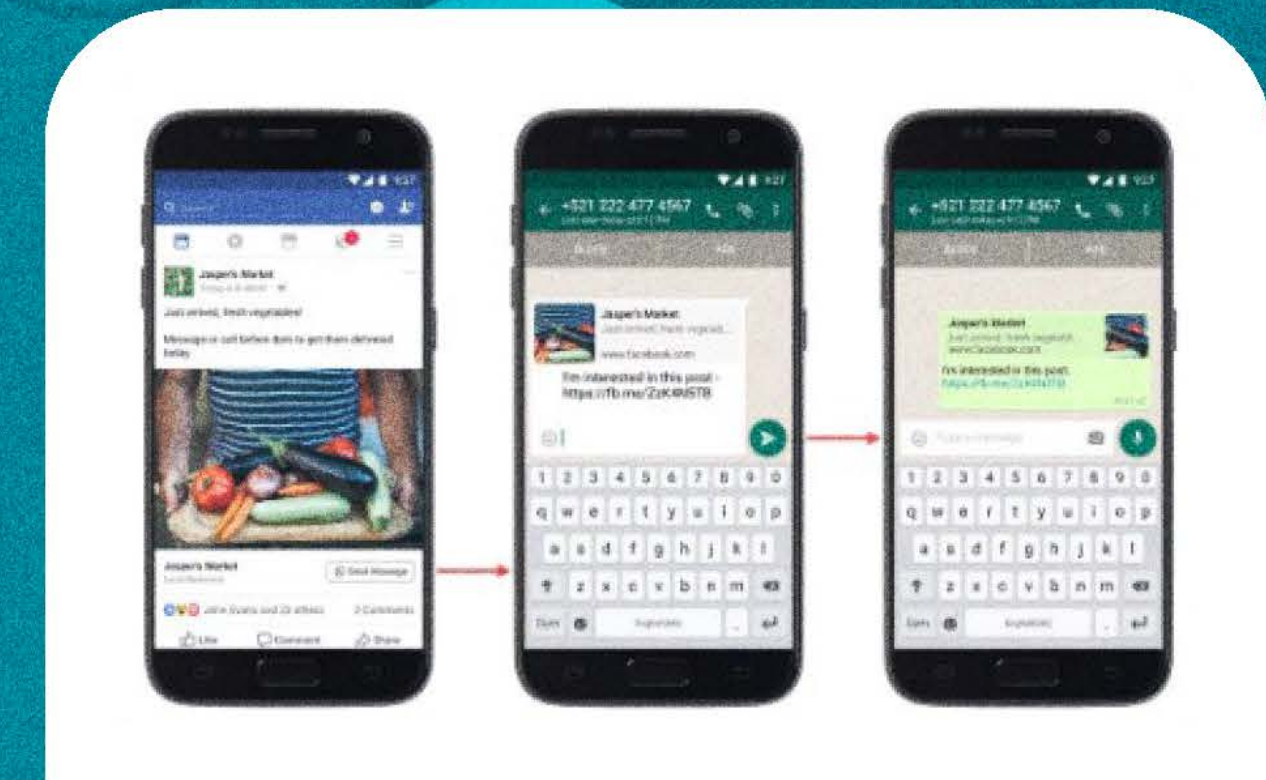
Conecta tus Cuentas

Integra tu cuenta de WhatsApp Business con tus redes sociales como Facebook e Instagram para una experiencia de comunicación fluida con tus clientes.



Consistencia en Marca

Mantén una imagen de marca unificada compartiendo contenido y respondiendo consultas a través de tus perfiles de redes sociales y WhatsApp Business.



Publicidad Integrada

Lanza campañas publicitarias entre WhatsApp y tus redes sociales para llegar a más clientes potenciales y aumentar tus ventas.

Estrategias de Comunicación



Escucha Activa

Presta atención a las necesidades y preocupaciones de tus clientes, hazles saber que los escuchas y entiendes sus inquietudes.



Comunicación Clara

Usa un lenguaje sencillo y directo para transmitir tu mensaje de manera efectiva. Responde de forma oportuna y resuelve dudas.



Empatía

Ponte en el lugar de tus clientes, muestra comprensión y establece una conexión personal que genere confianza y afinidad.



Estrategias de Venta en WhatsApp

Construye una Relación

Establece una conexión con tus clientes potenciales, mostrándoles que te interesas por sus necesidades y que estás dispuesto a brindarles un excelente servicio.



Ofrece un Valor Único

Destaca los beneficios y características exclusivas de tus productos o servicios, que los diferencien de la competencia y que aporten una solución a los problemas de tus clientes.

Utiliza Contenido Cautivador

Comparte contenido visual, videos, y mensajes que llamen la atención de tus clientes y los mantengan interesados en tu oferta.



Responde Rápidamente

Aprovecha la inmediatez de WhatsApp para responder de manera oportuna a las consultas y solicitudes de tus clientes, demostrando un excelente servicio.

Pasos de un **Embudo de Ventas Efectivo**

✓ **Identificar Leads**

Utiliza WhatsApp Business para capturar datos de contacto de clientes potenciales a través de tu página web, redes sociales o eventos.

✓ **Enriquecer Perfil de Cliente**

Recopila información sobre intereses, necesidades y preferencias de tus prospectos para personalizar tu estrategia de venta.

✓ **Enviar Mensajes Personalizados**

Crea plantillas de mensajes con información relevante para cada etapa del embudo y envíalos de forma automatizada.

✓ **Dar Seguimiento con Chatbots**

Utiliza chatbots para ofrecer asistencia 24/7 y resolver dudas de manera eficiente, manteniendo a los clientes involucrados.

✓ **Cerrar la Venta**

Aprovecha las características de WhatsApp Business, como catálogos y pagos, para guiar al cliente a la conversión final.



Uso de Etiquetas para Gestionar el Embudo

Whatsapp Marketing



1

Organización de Contactos

Utiliza las etiquetas de WhatsApp Business para categorizar a tus clientes y prospectos de ventas, facilitando su seguimiento en el embudo.

2

Segmentación Efectiva

Con las etiquetas, puedes crear listas segmentadas para enviar mensajes personalizados y relevantes a cada grupo de interés.

3

Automatización de Flujos

Automatiza respuestas y flujos de mensajes según la etiqueta del contacto, optimizando tu tiempo y mejorando la experiencia del cliente.

4

Análisis de Desempeño

Monitorea el desempeño de tus campañas de WhatsApp Business a través de las etiquetas, identificando oportunidades de mejora.

Cierre de venta con WhatsApp Business

1

Crear Rapport

Establece una conexión personal con el cliente.

2

Entender Necesidades

Identifica cómo tu producto puede resolver sus problemas.

3

Presentar Solución

Muestra cómo tu producto es la mejor opción.

4

Cerrar Venta

Guía al cliente hacia la compra final.

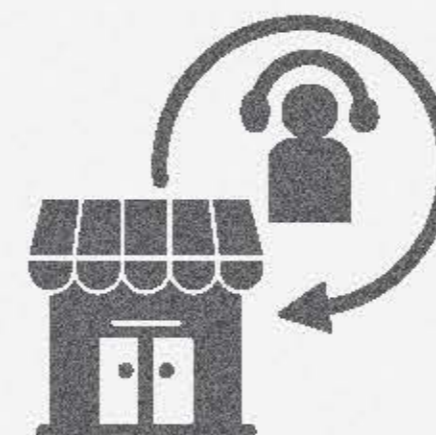
El cierre de venta en WhatsApp Business implica cultivar una relación cercana con el cliente, entender a fondo sus necesidades, presentar tu solución de manera convincente y guiarlo hábilmente hacia la compra final. Al aprovechar las funcionalidades de WhatsApp, puedes crear un proceso de ventas más personalizado y efectivo.

Como superar objeciones a la venta por medio de WhatsApp



Escuchar activamente

Presta atención a las preocupaciones del cliente y demuestra que las has entendido. Esto les hará sentir que sus inquietudes son valoradas.



Ofrecer soluciones

Responde a las objeciones con propuestas concretas que aborden sus necesidades específicas. Muestra cómo tu producto o servicio puede resolverles el problema.



Ser transparente

Aclara cualquier duda o malentendido de manera honesta y abierta. La transparencia ayuda a generar confianza y a superar las objeciones.



Usar testimonios

Comparte ejemplos de clientes satisfechos que superaron objeciones similares. Esto demuestra que tu oferta funciona y ayuda a vencer las dudas.



Conclusiones

En resumen, hemos explorado cómo WhatsApp Business puede ser una herramienta poderosa para impulsar tus ventas. Desde la integración con redes sociales hasta estrategias de comunicación y venta, hemos cubierto múltiples formas de aprovechar al máximo esta aplicación en tu negocio. Espero que hayas encontrado ideas valiosas que puedes implementar de inmediato.

Escanéame



MUCHAS GRACIAS
**Y ÉXITOS EN
SUS NEGOCIOS**

Unidad de Comercio Electrónico



(504) 8922-6753

Nicho Preciso...

Mercado Conquistado

Descubre cómo encontrar tu nicho de mercado ideal y conquistar a tu público objetivo.



¿Por qué es crucial definir tu nicho de mercado?



1

Diferenciación

Destacarse de la competencia

2

Eficiencia

Optimizar esfuerzos de marketing y ventas

3

Rentabilidad

Aumentar el margen de ganancias

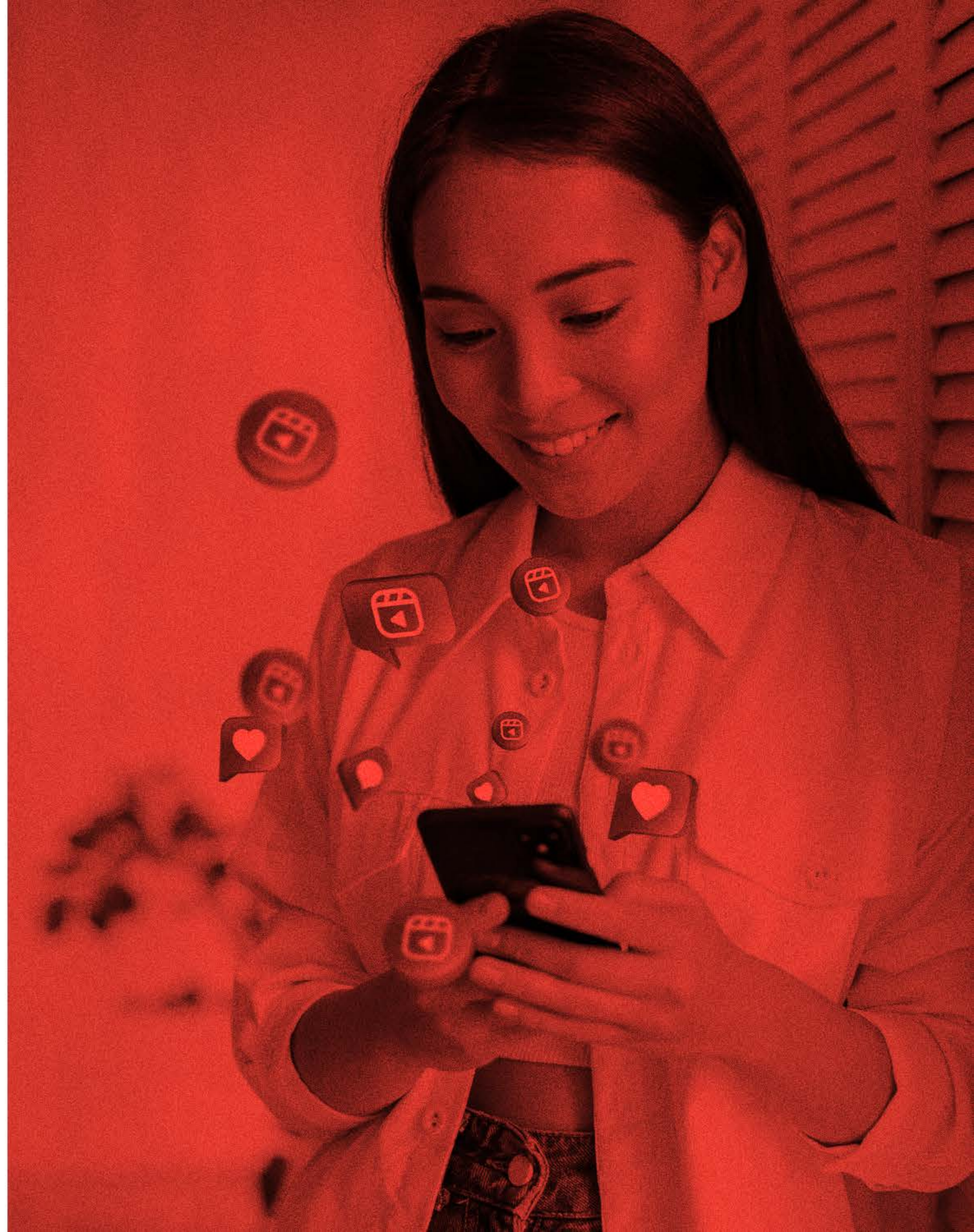


¿Qué es un **nicho de mercado?**

Un nicho de mercado es un segmento específico y bien definido dentro de un mercado más amplio. Es un grupo de clientes con necesidades, preferencias y características únicas que buscan productos o servicios especializados que satisfagan sus requerimientos de manera más eficiente que las opciones generales del mercado. Enfocarse en un nicho de mercado permite a las empresas diferenciarse, ser más competitivas y ofrecer una propuesta de valor más atractiva para sus clientes.

¿Qué es un **mercado Objetivo?**

- ✓ El mercado objetivo, también conocido como "target market", es el segmento específico de la población al que una empresa o marca dirige sus esfuerzos de marketing y comunicación. Es el grupo de personas o empresas que tienen necesidades, características y comportamientos similares, y que la compañía ha identificado como los más propensos a comprar sus productos o servicios.
- ✓ A diferencia del nicho de mercado, que es más estrecho y específico, el mercado objetivo es un grupo de clientes más amplio y diverso, pero aún así bien definido en términos de sus características demográficas, geográficas, psicográficas y de comportamiento.



Diferencias entre Mercado Objetivo y Nicho de mercado

1

Amplitud vs Especialización

El mercado objetivo es más amplio y general, mientras que el nicho de mercado se enfoca en un segmento específico y especializado.

2

Competencia vs Liderazgo

En un mercado objetivo hay más competencia, mientras que en un nicho de mercado puedes destacar como líder.

3

Rentabilidad vs Eficiencia

Un nicho de mercado suele ser más rentable, pero requiere mayor eficiencia y adaptación a las necesidades específicas.

Beneficios de enfocarse en un nicho de mercado

Mayor Eficiencia

Al centrarse en un nicho específico, puedes optimizar tus estrategias de marketing y ventas, logrando llegar de manera más efectiva a tu público objetivo.



Menos Competencia

Cuando te concentras en un nicho, te diferencias de los grandes competidores y puedes destacar con soluciones a medida.

Posicionamiento Fuerte

Ser conocido como el experto en tu nicho te permite construir una marca sólida y ganar la confianza de tus clientes.



Mejores Relaciones

Al enfocarte en un grupo específico, puedes entender mejor sus necesidades y desarrollar relaciones más cercanas y duraderas.

Cómo identificar tu nicho de mercado



Analiza tus fortalezas

Identifica tus habilidades, conocimientos y recursos únicos que podrías ofrecer.

Investiga el mercado

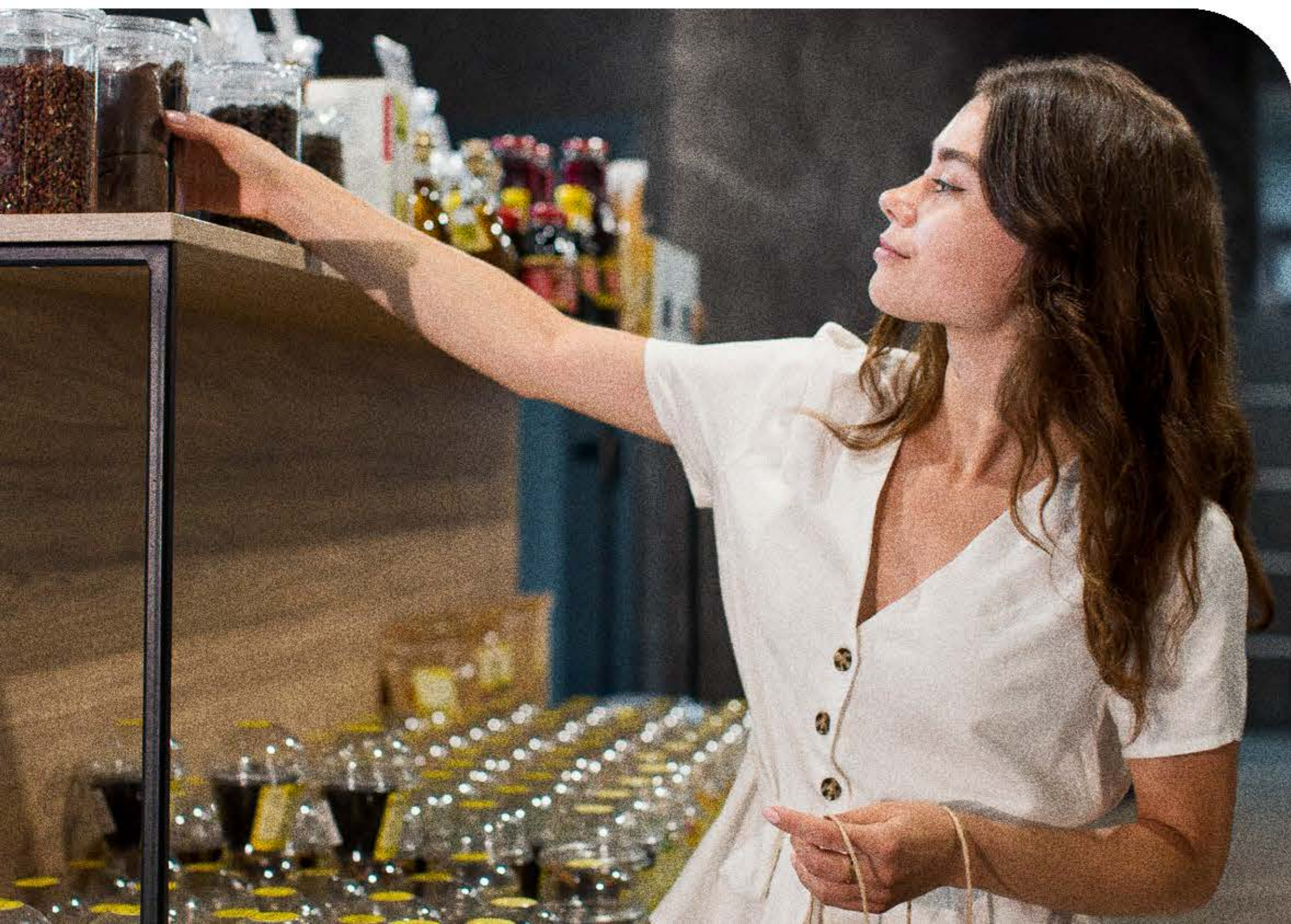
Analiza la competencia, tendencias y necesidades insatisfechas de los clientes.

Perfila tu cliente ideal

Describe detalladamente a tu cliente potencial: demografía, intereses, dolores y aspiraciones.

Encontrar tu nicho de mercado requiere un proceso de auto-reflexión y análisis profundo. Empieza por identificar tus fortalezas y ventajas competitivas, luego investiga a fondo el mercado para detectar oportunidades. Finalmente, perfila exhaustivamente a tu cliente ideal para asegurar que tu propuesta de valor resuene con él.

Crear tu propuesta de valor para tu nicho



1

Conoce a tu cliente ideal

Profundiza en las características, necesidades y problemas de tu público objetivo. Entiende lo que más valoran para poder ofrecerles una solución a medida.

2

Define tus fortalezas únicas

Identifica los aspectos que te diferencian de la competencia y que mejor se alinean con las necesidades de tu nicho. Resalta tus capacidades y experiencia destacadas.

3

Crea tu propuesta de valor

Sintetiza cómo tus productos o servicios satisfacen las necesidades de tu nicho de una manera superior a las alternativas. Enfócate en los beneficios concretos que ofreces.

Marketing y Comunicación para tu nicho



1

Comunicación Personalizada

Enfócate en canales y mensajes que resonarán específicamente con tu público objetivo. Adapta tu lenguaje, tono y contenido a sus necesidades e intereses.

2

Branding Especializado

Crea una identidad de marca única y coherente que refleje los valores y beneficios clave para tu nicho de mercado. Diferénciate de la competencia.

3

Estrategia de Contenidos

Genera contenido relevante, útil y atractivo que atraiga y retenga a tu público objetivo. Aprovecha los canales digitales y offline más efectivos.



Conclusion

El poder

de la especialización

Al final de nuestro recorrido, queda claro que enfocarse en un nicho de mercado preciso es clave para el éxito de tu emprendimiento. Esta especialización te permite ofrecer una propuesta de valor única que cautiva a tu público objetivo y te diferencia de la competencia.

Escanéame

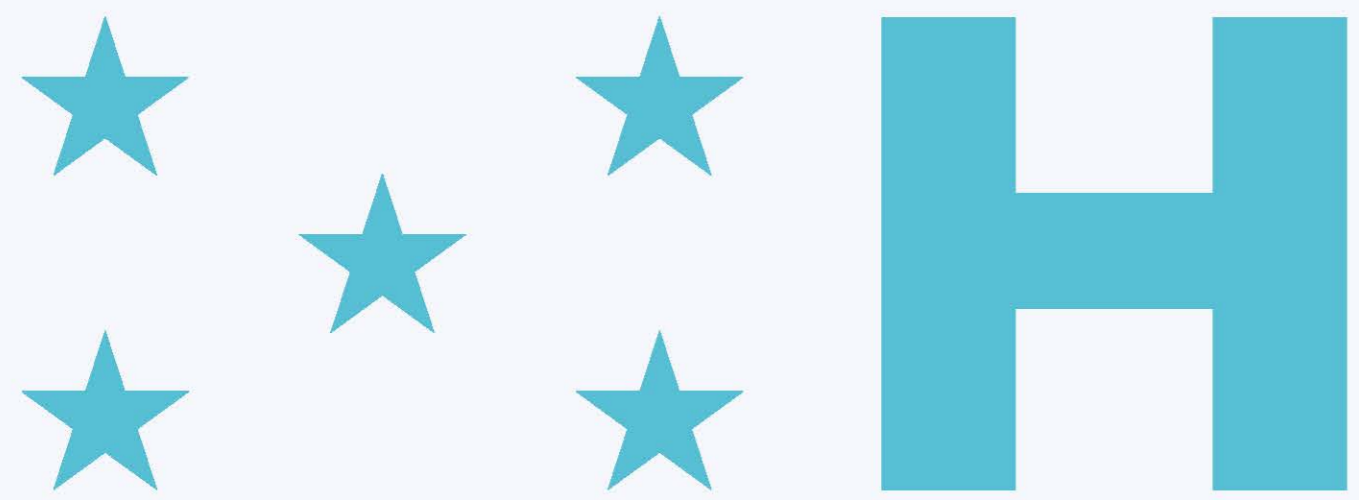


MUCHAS GRACIAS
**Y ÉXITOS EN
SUS NEGOCIOS**

Unidad de Comercio Electrónico



(504) 8922-6753



SENPRENDE

Gobierno de la República





La presidenta, Iris Xiomara Castro, con SENPRENDE implementa un nuevo modelo económico alternativo, solidario y asociativo para refundar a los emprendedores, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) y el Sector Social de la Economía.

SENPRENDE bajo la iniciativa “HONDURAS EMPRENDE SOLIDARIA” lidera la política pública que dé respuesta a las necesidades reales de la MIPYME. Asimismo, contribuye a la generación de empleos, erradicar la pobreza y el desarrollo económico de las comunidades antes olvidadas.

Nuestras Subdirecciones y Servicios

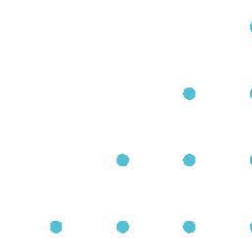
Asistencia Técnica

Promueve la productividad y competitividad de las empresas de manera inclusiva mediante servicios de asesoría especializada. Le ayuda a la MIPYME a resolver problemas administrativos, como mejorar el desarrollo empresarial, estructurar e impulsar proyectos con innovación tecnológicos.

Nuestras Subdirecciones y Servicios

Nuestros Servicios

- Asesorías personalizadas a nuevos emprendimientos, MIPYMES y ESSE en temas de desarrollo empresarial.
- Evaluación del emprendedor y las ideas de negocio.
- Diagnóstico empresarial para MIPYME y ESSE.
- Evaluación del emprendedor y la idea de negocio.
- Creación de modelos de negocios.
- Asesoría en innovación, tecnología y creatividad.
- Plan de asesoría y desarrollo empresarial.
- Rentabilidad empresarial.
- Dirección estratégica y estrategia de negocios.
- Procesos de producción y control de calidad.
- Género e inclusión empresarial
- Asociatividad y valor compartido
- Acompañamiento para el desarrollo de StartUp



Formalización



Te ayudamos de forma sencilla a realizar los trámites necesarios en la legalización de tu empresa o negocio para que te incorpores a la economía formal. Asimismo, brindamos capacitación técnica para la formalización y legalización de empresas mercantiles y empresas del Sector Social de la Economía.

Servicios que brinda la Unidad del Sector Social de la Economía:

Constitución de Personerías Jurídicas para:

1. Cajas de Ahorro y Crédito.
2. Caja Rurales de Ahorro y Crédito.
3. Empresas de Servicios Múltiples.
4. Asociaciones.
5. Tiendas de Abastecimientos.
6. Entre otros.

Otros servicios

- ✓ Actualizaciones de Juntas Directivas y Juntas Fiscalizadoras para Organizaciones del Sector Social de la Economía.
- ✓ Emisión de Constancias de Registro, Cuerpos Directivos, Constancias de Socios, Constancia de Estatus de Expediente e Informes de Denominación.
- ✓ Aprobación y modificación de Acta de Constitución y Estatutos.
- ✓ Asesoramiento y capacitaciones en temas del Sector Social de la Economía.
- ✓ Autorización de libros contables y administrativos.



Servicios que ofrece la **Unidad de Negocios Mercantiles:**

- ✓ Constitución de empresas (Comerciante Individual, Sociedad Anónima y Sociedad de Responsabilidad Limitada) por medio de la plataforma Mi Empresa en Línea de SENPRENDE.
- ✓ Asesoría en la obtención de RTN, permisos de operación, licencias y permisos sanitarios, ambientales, registro de marcas y patentes y extensión de requisitos.
- ✓ Emisión de los certificados de beneficiarios de la “Ley para la Recuperación y Reactivación Económica de la MYPE”.
- ✓ Participación y vinculación en eventos de formalización en conjunto con el SAR, IP, ARSA.



Mercados y Competitividad

De forma articulada brindamos apoyo técnico a través del conocimiento y servicio estratégico, para potenciar las cadenas de valor en sus procesos de producción y facilitar la vinculación de las MIPYMES y Sector Social de la Economía con nuevos mercados nacionales e internacionales.

Servicios

- Vinculación a mercados nacionales e internacionales.
- Ruedas de Negocios.
- Ferias Comerciales.
- Capacitaciones y Webinar.
- Diagnósticos de Mercados.
- Mejora de los procesos de elaboración de productos.
- Participación de empresas en la E-Commerce (Comercia.hn).



Servicios

- ✓ Creación de logos.
- ✓ Creación y mejora de imagen: Ayudamos a establecer la identidad visual de los emprendimientos.
- ✓ Creación de línea gráfica: Desarrollo de una identidad visual coherente para la marca.
- ✓ Asesoría en redes sociales: Orientación para optimizar la presencia de ventas por internet.
- ✓ Grabación de casos de éxito: Documentamos historias inspiradoras de éxito de la MIPYME.
- ✓ Creación de artes promocionales para la promoción de las microempresas y sus productos.
- ✓ El Programa "El Poder de la MIPYME", espacio para la promoción de los emprendedores.
- ✓ Elaboración de spots publicitarios.
- ✓ Capacitación en estrategias de comunicación (Televisión, Radio).



Proyectos de SENPRENDE

- ✓ Empresariedad Femenina
- ✓ Yo Emprendo En Mi Tierra Con SENPRENDE
- ✓ Emprende Rocket fase 3
- ✓ Centros Comunitarios de Innovación (CCI)
- ✓ Soluciones Agroalternativas
- ✓ Emprende Inclusivo
- ✓ Interétnico
- ✓ Crédito Alternativo Popular (CAP)
- ✓ Agroemprende
- ✓ Programa Nacional de Crédito Solidario para la Mujer Rural (CREDIMUJER)
- ✓ Comercia hn
- ✓ COMYN (Negocios Móviles) (Food Trucks)
- ✓ Fortalecimiento a la Competitividad de Derivados del Cacao y Chocolate en el Mercado Hondureño
- ✓ Mercados Campesinos de Servicios Múltiples (MERCASEM) - Fase 3
- ✓ SSE Digital
- ✓ Cajas Productivas de la Red Solidaria (CPRES)
- ✓ Mi empresa en línea
- ✓ Escuela Virtual de Negocios

Financiera

Te vinculamos con productos y servicios financieros y fondos de capital de riesgo, con el fin de reconstruir el historial crediticio de personas o empresas que no tienen acceso al sistema financiero tradicional. SENPRENDE coordina con ejecutores de programas y proyectos, las alianzas estratégicas necesarias para brindar los fondos de acceso financiero.

Servicios:

Inclusión Financiera.
Educación Financiera.
Créditos a bajas tasas de interés.

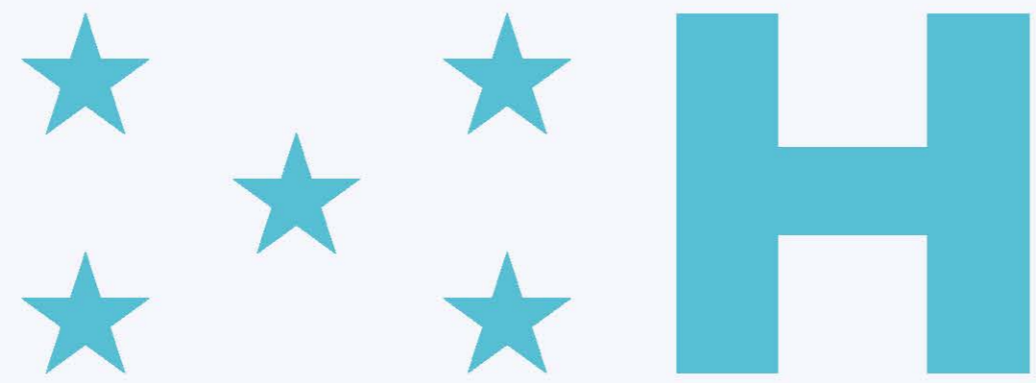
Proyectos para acceder a financiamiento:

1. Cajas Productivas de La Red Solidaria (CPRES).
2. Programa Nacional de Crédito para la Mujer Rural (CREDIMUJER).
3. Crédito Alternativo Popular (CAP).
4. AgroEmprende.

Recibe financiamientos solidarios desde 5,000 a 300,000 lempiras.

Tasa de interés del 1% mensual, con un costo de seguro de deuda por muerte de 0.65% por cada millar. Comisión por desembolso de 1% con plazos de 6 meses hasta 5 años.





SENPRENDE

Gobierno de la República

