

GUIA RAPIDA PARA

EMPRENDER 2020



Tabla de contenido



| | |
|--------------------------|----|
| BRANDING..... | 4 |
| PLAN DE NEGOCIOS..... | 8 |
| ANALISIS FINANCIERO..... | 10 |
| TARIFARIOS..... | 12 |
| TU ESPACIO DIGITAL..... | 14 |
| REDES SOCIALES..... | 16 |

1

BRANDING

Construye tú marca con personalidad e identidad propia.



Tu marca es
tu identidad

•Nombre de tu proyecto•

Escoge un nombre que tenga coherencia con el producto o servicio que vas a ofrecer.

Si fuera una persona ¿qué rasgos tendría?

[¿Necesitas ayuda para crear tu marca
Click Aquí](#)

Comprueba que:

- Es fácil de recordar
- Es fácil de pronunciar
- Es corto
- Suena bien en varios idiomas
- Esta Disponible

IDENTIDAD DE LA MARCA

Tu marca debe ser mucho más que una simple imagen es un signo de identidad viva.

Para elegir los elementos gráficos que te van a representar debes:

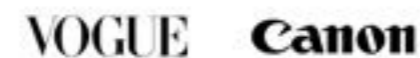
- Conocer a tu cliente
- Definir como quieres ser asociado: tus aspiraciones, fortalezas, experiencias y emociones

DECIDE CÓMO SERÁ TU IDENTIDAD CORPORATIVA

ISOTIPO
Elemento totalmente gráfico
No lleva texto



LOGOTIPO
Cuanto tu marca es totalmente texto



IMAGOTIPO
Una combinación de texto y elementos gráficos separados



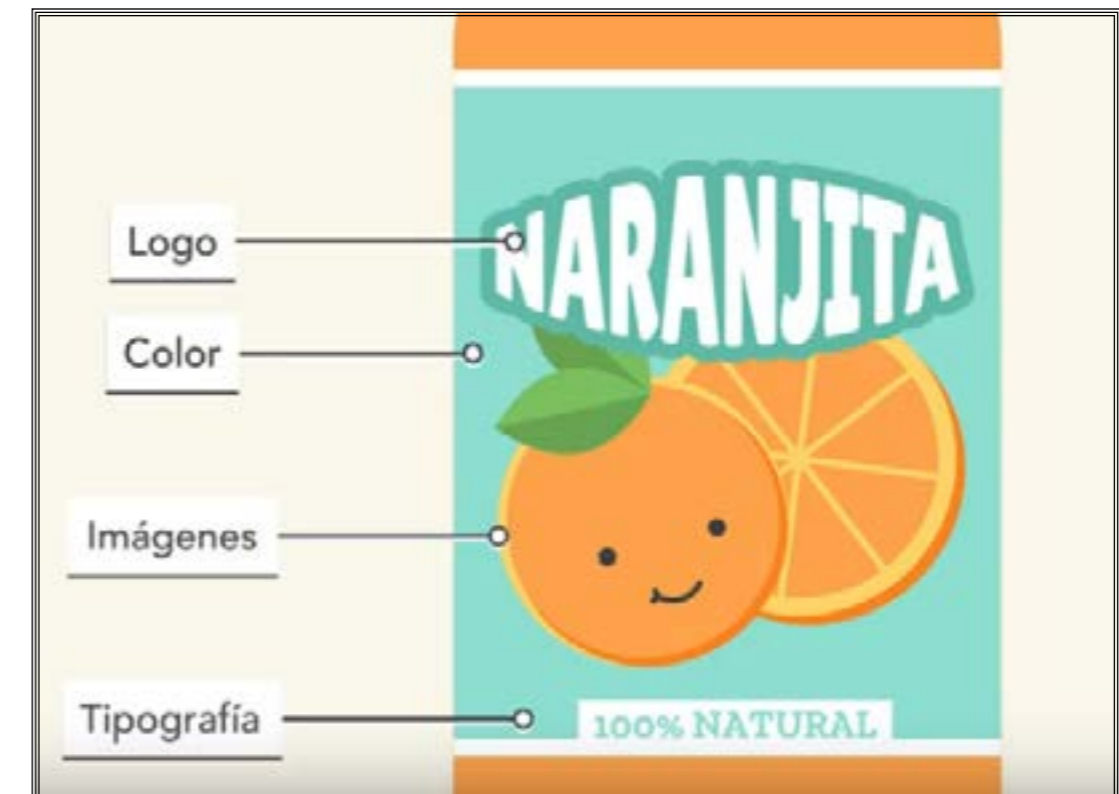
ISOLOGO
Una mezcla de elementos gráficos y texto



LINEA GRÁFICA

Para **tarjetas de presentación, hojas volantes, comunicados de prensa y redes sociales**, escoge una línea gráfica, es decir cómo te mostrarás a las personas. Debes ser coherente con lo que deseas transmitir.

[¿Necesitas ayuda para crear tu línea gráfica?](#)
Click Aquí



2

PLAN DE NEGOCIOS



Recuerda que un negocio bien planteado asegura el retorno de tus inversiones

¿Que vas a ofrecer? (Cómo y porqué tu producto es diferente y mejor)

Segmenta tu nicho de mercado (¿a quienes va dirigido tu producto?)

Cómo y dónde se encontrará tu producto

Escribe tu plan de PUBLICIDAD Y MARKETING

[¿Necesitas ayuda para crear tu plan de negocios? Click Aquí](#)

3

ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis económico-financiero viene dado por el **conjunto de cálculos que permiten medir la rentabilidad** y analizar la viabilidad económica de un negocio.



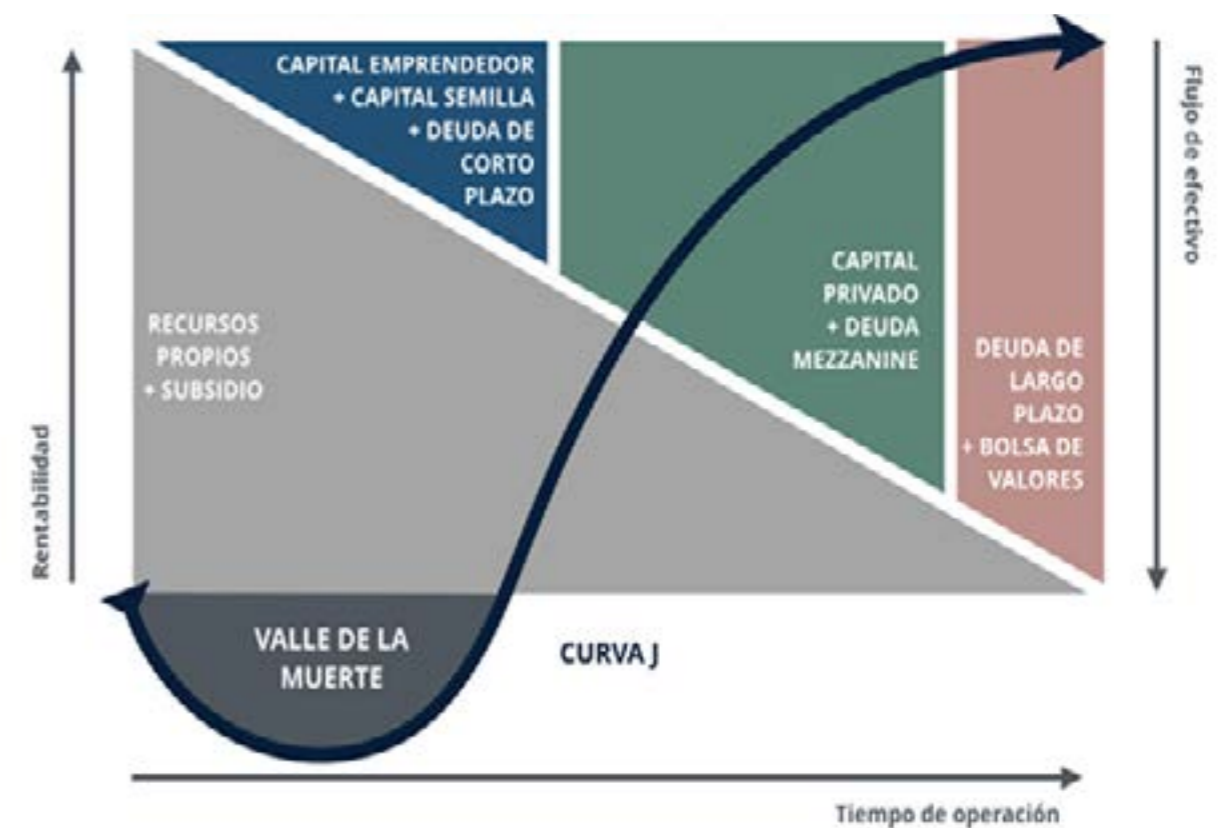
No basta con una idea, debes saber llevarla a cabo.

Calcula los fondos necesarios para poner en marcha tu negocio: **las aportaciones de capital propio y de terceros**, y desarrolla una **previsión real de posibles ingresos** por venta.

Calcula los beneficios previstos mediante la cuenta de resultados.

Conoce en cada momento cómo se encuentra la empresa en términos económico-financieros, mediante el balance de situación.

[¿Necesitas ayuda para crear tu análisis financiero? Click Aquí](#)



4

TARIFARIOS

Para establecer el valor a tu producto debes primero conocer el costo.



Prevee cuanto realmente ganarás por cada venta que vas a realizar

Existe una fórmula general INDISPENSABLE para calcular el precio de venta de tus productos.

$$CM+MO+G+B= PPM$$

Aplicar dicha fórmula es sencillo. Te lo explicaremos a continuación:

CM = Coste de los Materiales

MO= Mano de obra

G = Gastos

B = Beneficio (percibido)

PPM= Precio al por Mayor

$$\text{Precio al por Mayor} + (X) \% \text{ de ganancia} = \text{Precio de Venta al Público}$$

[¿Necesitas ayuda para crear una lista de precios eficiente? Click Aquí](#)

NOTAS:

LOS GASTOS GENERALES Y MANO DE OBRA DEBEN DIVIDIRSE POR CADA UNIDAD PRODUCIDA

5

CREA TU ESPACIO DIGITAL



Tu página de internet debe reflejar la personalidad y frescura de quien tú eres.

Hoy día, no tener un sitio web es como no existir. Y es que, especialmente para los emprendedores, es importante que, desde un principio, sus clientes potenciales, inversores y bancos puedan encontrar algún rastro de ellos en la red.

Estrategia web para cualquier negocio

En la estrategia de la construcción de tu sitio es altamente recomendable que tomes en cuenta lo siguiente:

1. ¿Qué es lo que hace tu producto o servicio? Esta información debe ser lo primero que el usuario leerá en tu sitio.
2. Coherencia entre la identidad de tu sitio: Logo, estilo e imagen y lenguaje. Todo debe estar acorde con el enfoque de tu producto o servicio.
3. Datos de contacto completos: esto transmite confianza. Debe ser la vía más sencilla de que puedas responder inquietudes de los clientes.

Recuerda que lo más importante en tu sitio web es vender, debe trabajar por tí... esto te permitirá validar y armar las bases sólidas de tu negocio.

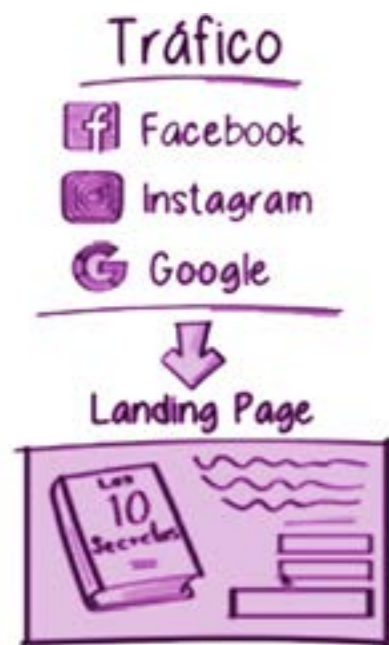


¿No sabes cómo crear tu espacio en la web?
[Click Aquí](#)

6

REDES SOCIALES

Ser digital no significa tener presencia en todas las Redes, significa **usar correctamente** las Redes como canal bilateral y apoyo de ventas.



Para Triunfar en Redes Sociales necesitas buen Offline.

Para todo emprendedor, es imprescindible que utilices las redes sociales, tanto **para estar en contacto con tus clientes como para atraer a aquellos potenciales.**

CONCEPTOS VITALES PARA EL MANEJO DE REDES:

1. No todas las redes funcionan igual para todos los negocios, éstas varían según cada sector.
2. Escoge cómo usarás cada red social en base a los objetivos planteados.
3. Usa las redes para captar **leads**
4. Utiliza minuciosa y estrictamente tu Branding.
5. Mueve enlaces a tus artículos en busca de link building (link baiting)
6. Capta suscriptores al blog de tu negocio (no solo seguidores)
7. Haz post venta mediante tus redes.
8. Usa tus redes para hacer networking.
9. Cada red social tiene diferentes posibilidades que debemos tener en cuenta y analizar en cada caso.
10. Decide si trabajarás más en grupos o comunidades.
11. Dedicar un presupuesto para utilizar la red social para pagar por publicidad (twitter ads, o facebook ads,..)
12. Establece un tiempo límite para fijar tus objetivos en las redes dentro de tu plan de social media.

[¿Necesitas ayuda para llevar profesionalmente tus redes sociales? Click Aquí](#)