

#Quedate
en casa



Webinar

Tips para vender online en tiempos de aislamiento

Bruno Palmieri



Capacitador: Bruno Palmieri

Desde 2006 trabajando en el ámbito del Marketing Online, Comercio Electrónico y Desarrollo de Software y Apps.

- Presidente en ABAKO Desarrollo de Negocios Online S.A.
- Google Cloud Partner para Latinoamérica
- Director en CCIS y PTDS.
- Capacitador en CCIS, UNS, UTN y UPSO. Conferencista



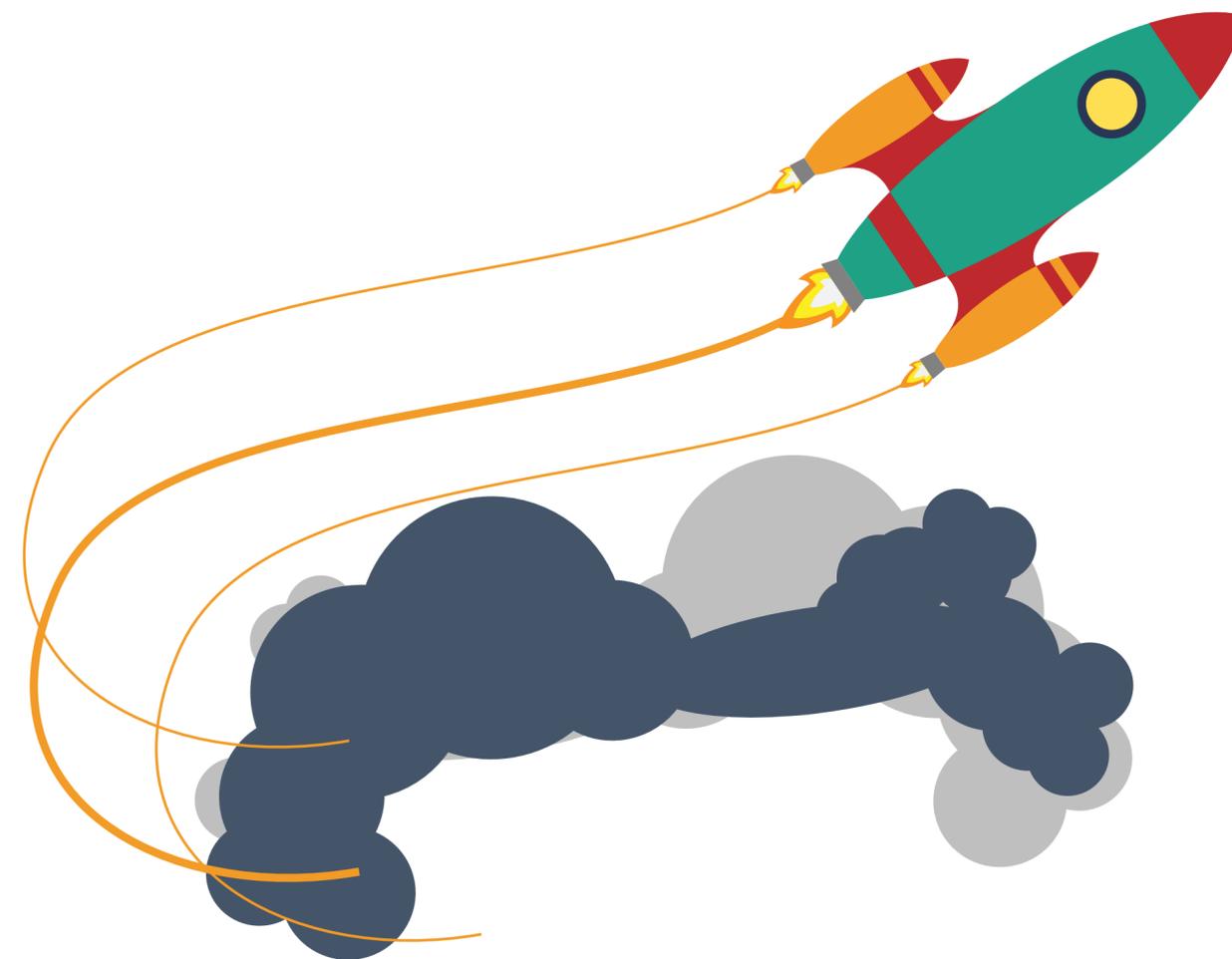
Comercio Electrónico y Marketing Digital

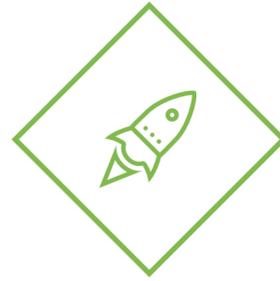
¿Dónde estamos parados?

Venimos de años de crecimiento sostenido

El crecimiento en Argentina durante los últimos 10 años ha sido de tasas entre 40 a 60% interanual.

Fuente: CACE





PERO TODO VOLVIÓ A CAMBIAR

**ESTAMOS FRENTE A UN ESCENARIO
REALMENTE COMPLEJO Y VIVIMOS
UNA GRAN TRANSFORMACIÓN
QUE SE ACELERÓ AÚN MÁS**

Transformación Digital

UN DESAFÍO QUE
SE ACELERÓ DE
PRONTO, PERO
QUE YA
CONOCEMOS



Transformación Digital

El cambio permanente al que todos debemos adaptarnos rápidamente

1

Estrategia Digital

¿Tenemos un Plan Estratégico Digital que cubra todas las áreas y necesidades de la Organización?

2

Comercio Electrónico

¿Tus clientes compran online? Entonces debes vender online.
R.O.B.O: Reach Online, Buy Offline

3

Marketing Digital

Atraer Clientes potenciales segmentando las Audiencias.
Prospectar, medir y optimizar.

4

Mobile

Los dispositivos móviles transformaron nuestras vidas y hábitos de consumo. Debemos tener a los móviles en el centro de nuestra estrategia.

5

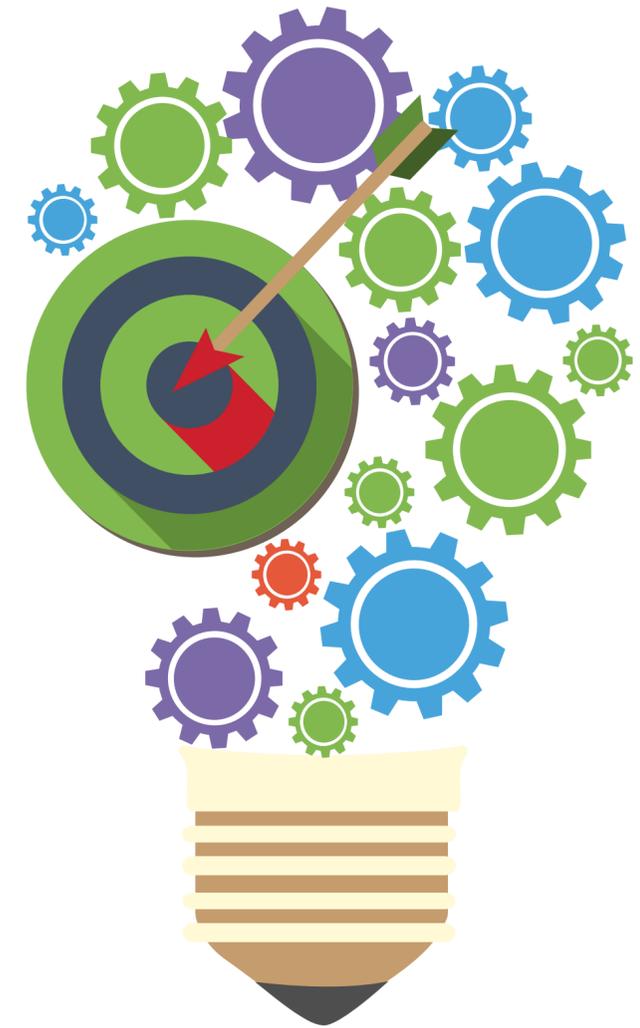
Digitalizar Procesos

Ciberseguridad: Todos somos vulnerables, ¿estamos preparados?
Infraestructura IT: ¿Cuál es la Tecnología para nosotros?
Análítica de Negocios: Medir, analizar, re-diseñar. Big Data al alcance de todos.

6

Cloud

Migrar a la nube es el camino de los próximos años, y debemos estar bien informados sobre qué alternativas nos conviene más.
¿Alojamiento Híbrido?





Panel - España Insights Recursos Herramientas V España

La nube es la base de la Transformación Digital

TODOS YA EMPEZAMOS
EL VIAJE A LA NUBE

Se transformó el trabajo

El mundo está en constante evolución. En muchas organizaciones estamos viendo una transformación digital, que gracias a la tecnología, genera nuevas formas de trabajar, nuevos negocios, nuevos procesos de fabricación, o nuevos servicios a los ciudadanos.



G Suite: La evolución de la empresa

G Suite es una suite de productividad inteligente basada en la nube que permite a los equipos colaborar, iterar e innovar juntos, desde cualquier lugar, en tiempo real.

La información y las aplicaciones viven en una nube conectada y se combinan con la inteligencia de la máquina de Google para ofrecer perspectivas que muevan a las empresas más allá de la productividad.



Crear:

Todo lo que necesita para darle vida a su proyecto.



Conectar:

Llegue a sus colegas sin importar dónde se encuentren.



G Suite

Transforme la empresa

Acceder:

Almacene archivos y encuentre el contenido que necesita al instante.



Controlar:

Administre usuarios, dispositivos y datos de forma más segura y sencilla.



Marketing Digital y Social Media

Nuestros mejores aliados para vender en aislamiento



Marketing Digital y Social Media

Las claves en esta época extraordinaria

- Tener una estrategia, un plan de acción inmediato
- Principales redes sociales: Instagram / Facebook
- No olvidar Google: Google Mi Negocio
- Atención por WhatsApp, WhatsApp Business o Facebook Messenger
- Los cambios se aceleraron, pero ya sabemos cuales son
- Generar contenidos que capten la atención
- Usar los Anuncios de Facebook, Instagram o Google: publicidad paga
- Identificar nuestro público objetivo
- ¿Qué problemas podemos resolverle a nuestros clientes?

Creando Campañas exitosas

Estructurar tus campañas en Facebook e Instagram

Es fundamental organizar y crear correctamente tus anuncios para alcanzar los objetivos de tu negocio y conseguir resultados aún mejores.



Probar

Probar y testear es la clave para poder encontrar los Anuncios que realmente funcionan.



Mobile!!

Es la plataforma, ya lo sabemos! Actualmente las Historias o Stories se llevan gran parte del contenido.



Segmentá!

Para “enamorar” a tus potenciales clientes, debés segmentar correctamente y hablarle a las audiencias apropiadas.





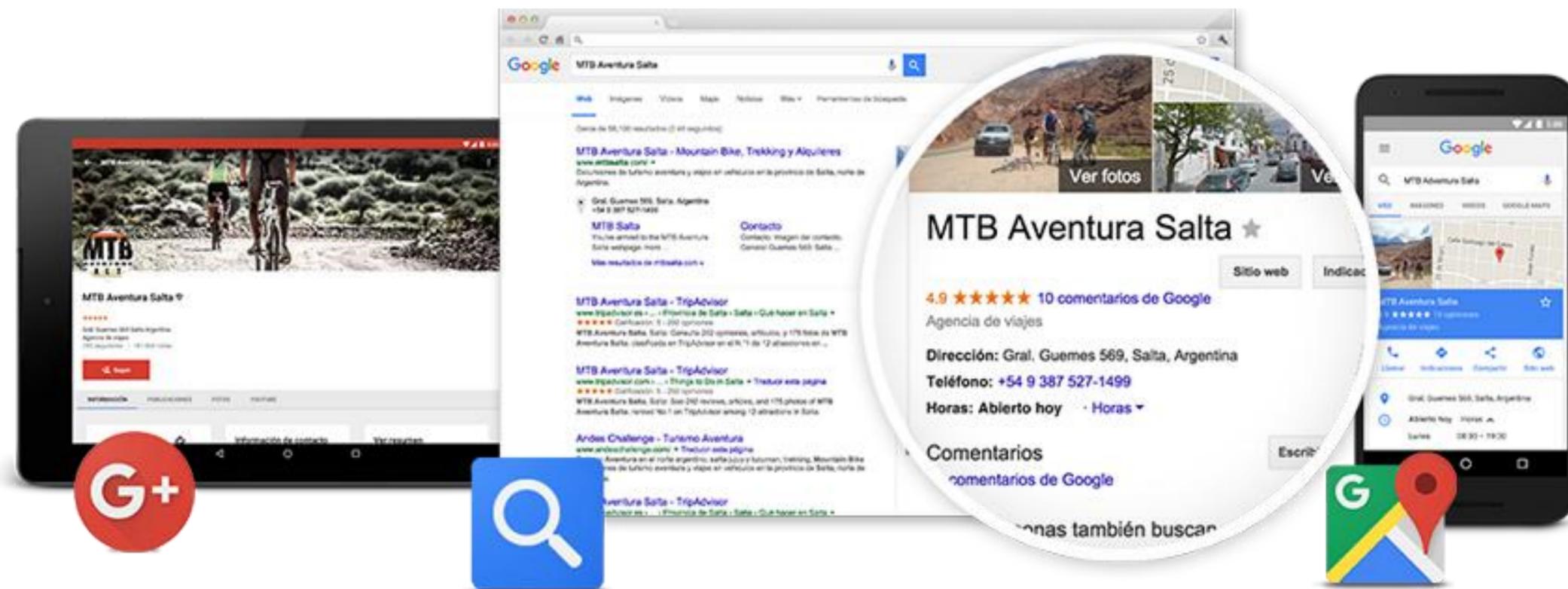
**Si no medimos,
somos un barco
a la deriva**

Google My Business / Mi Negocio

Hacé que tu negocio aparezca en Google gratis.

Aparece en todo Google:

» Google My Business incluye la información de tu empresa en la Búsqueda de Google, en Maps y en Google+ para que los clientes puedan encontrarte desde cualquier dispositivo.





Instagram

Instagram

Consejos y herramientas



1. Atraé visitantes mediante el uso de HASHTAGS

- Es una de las principales herramientas para **atraer nuevas visitas** a nuestro perfil de IG.
- Son una forma de **clasificar el tipo de contenido** que se publica, lo que le sirve a los usuarios para encontrar fácilmente lo que buscan.
- Instagram te permite utilizar hasta 30 hashtags o etiquetas.
- Los hashtags **NO** se eligen de forma aleatoria. Criterios básicos a tener en cuenta:
 - Que los hashtags que eliges sean **populares entre tu público objetivo**.
 - Que guarden una estrecha relación tanto con la imagen que está siendo etiquetada como con la temática general de tu marca.
- Para encontrar hashtags populares existen herramientas gratuitas como [Metricool](#).

Fuentes: [hubspot.es](https://www.hubspot.es)



Instagram

Consejos y herramientas



2. FOLLOW: Seguir las cuentas correctas para atraer seguidores

- Buscar personas que utilicen **hashtags relacionados con tu negocio** o sector, y seguirlas.
- Investigar las cuentas de tus competidores y/o marcas relacionadas. Para ello:
 - Hacés una lista de tus principales competidores o marcas que te inspiran (cuentas que compartan tu temática y audiencia)
 - Entrás a sus perfiles y buscas en su lista de seguidores.
 - Darle seguir a cuantos puedas (Cuidado: Instagram tiene un límite de no más de 60 por hora!).

Instagram

Consejos y herramientas



3. DISEÑO: Clave en una red social tan visual

- Utilizar **imágenes de buena resolución** (nada de imágenes pixeladas)
- Definí un **estilo propio** y mantené una **estética uniforme** en tus publicaciones
- Utiliza colores atractivos y bien combinados
- La mayoría de tu **contenido** debe ser exclusivamente para **aportarle valor a tu audiencia**, y el resto puede usarse con fines promocionales y de negocio
- Antes de comenzar a crear contenido, inspírate (sin plagiar) en otras cuentas con buenos resultados
- Podés usar emojis en las descripciones de tus publicaciones. Nos darán un toque más humano en algunas publicaciones

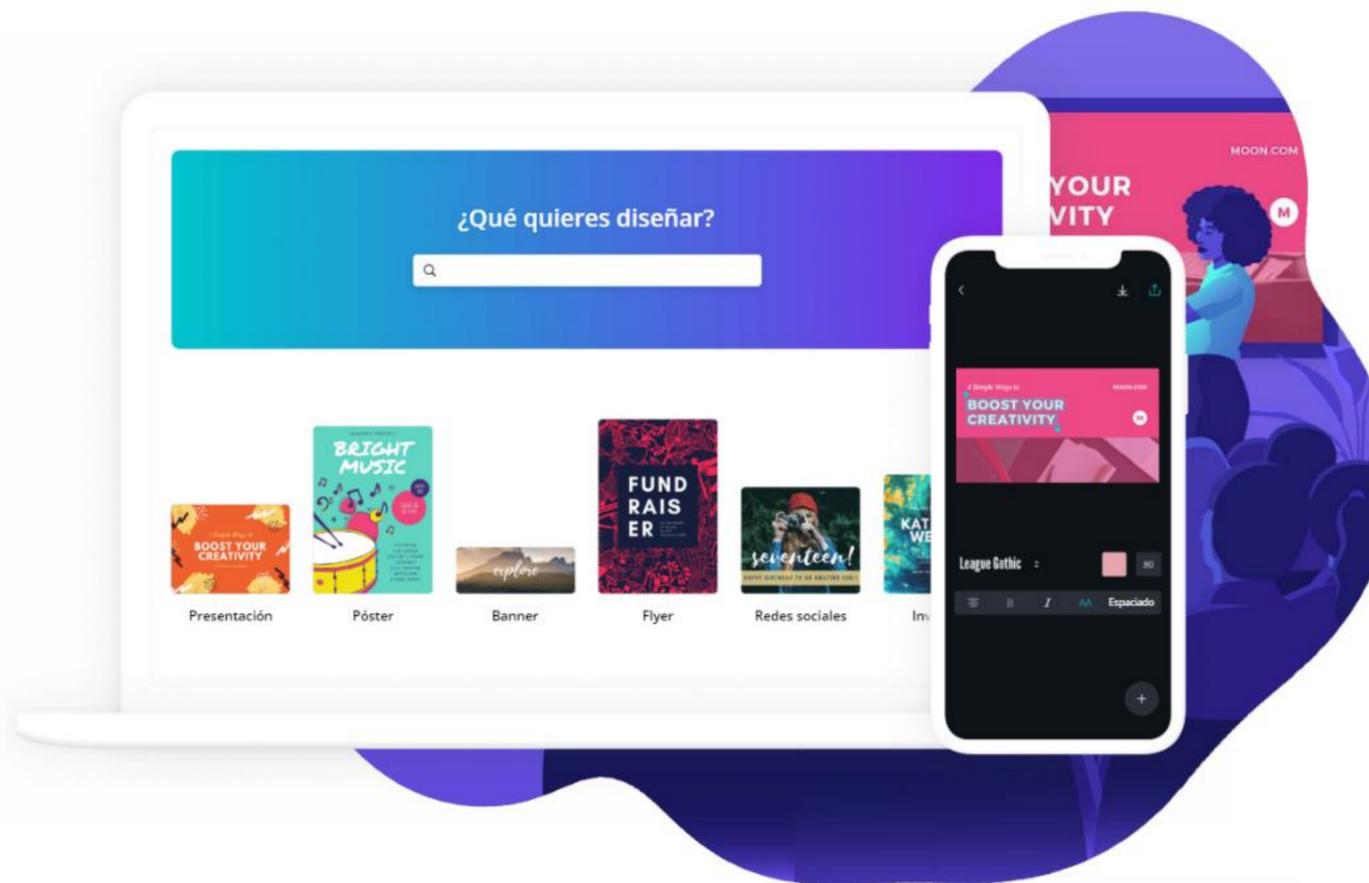
Instagram

Consejos y herramientas



3. DISEÑO: Clave en una red social tan visual

- Con herramientas como CANVA ya no tenemos excusas!!
- <https://www.canva.com>



Instagram

Consejos y herramientas



4. CONTENIDO: El Diseño atrae, el Contenido enamora

- Nadie entra a Instagram solo para “disfrutar” de los anuncios de ventas publicados por las marcas que siguen, sino que queremos ver contenido que nos encante!
- Para ello vamos a tener en cuenta el Perfil de nuestro Cliente Potencial y debemos preguntarnos qué contenidos le puede interesar a nuestra Audiencia, por ejemplo:
 - Los gustos de tu audiencia
 - Su forma de hablar
 - Sus dudas, interrogantes y problemas
 - Lo que los motiva.
 - Sus aspiraciones y cualquier otro elemento diferenciador que tengan en común entre ellos.



Instagram

Consejos y herramientas

5. HISTORIAS: Usá todas las opciones de este canal fundamental!

- Hacé Encuestas y mirá quien respondió
- Utilizá la opción “Hazme una pregunta” y compartí las respuestas
- Utilizá las cuentas regresivas
- Buscá inspiración en YouTube.
- Usá Música
- Herramientas como “¿Cuál es la opción correcta?” ó “¿Qué tanto o qué tan poco?”
- Hacé Vivos, usá filtros, y mucho más!!!



Guía Práctica

Ventas online en tiempos de cuarentena

✉ contacto@universico.org

Universico
ACADEMIA ONLINE

Ventas Online en tiempos de cuarentena | Contenidos

Si el coronavirus se queda... ¿Las ventas desaparecen? No! Aprendé estrategias para vender online y sobrellevar este período y prepararse para el que viene.



En esta guía práctica veremos los aspectos más importantes a tener en cuenta para vender en tiempos de cuarentena! Y te daremos una guía paso a paso para que tengas una **manera ordenada, profesional y medible**, de alcanzar a tus potenciales clientes a través de Internet.

También te brindaremos **recursos y herramientas fundamentales para trabajar y vender online**.





GRACIAS

Capacitación
Corporación de Comercio, Industria y Servicios

