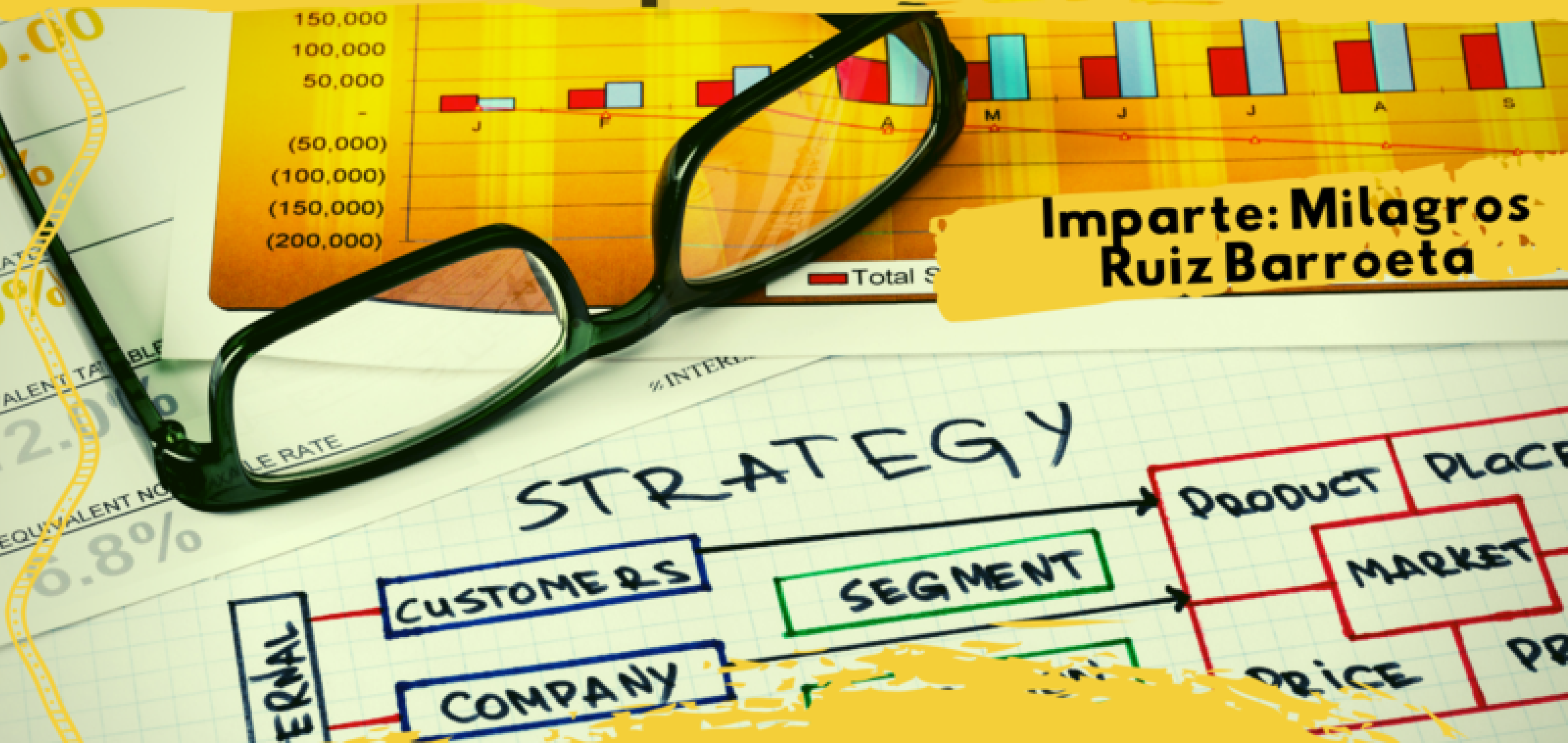


Estrategia comercial para un emprendedor



Imparte: Milagros Ruiz Barroeta



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

IVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

CEEI
ELCHE
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

Estrategia comercial para un emprendedor

Esencial para tu negocio



Contenido



- Estrategia comercial, conceptos
- Diseño de una estrategia comercial para emprender
- Metodologías para desarrollar una correcta estrategia comercial
- Medición y control del Plan de acción

Mitos

“Idea excelente — Emprendimiento excelente”

“Es **mi** idea, si la comparto me la quitan”

“No necesito ayuda, además tampoco tengo pasta”

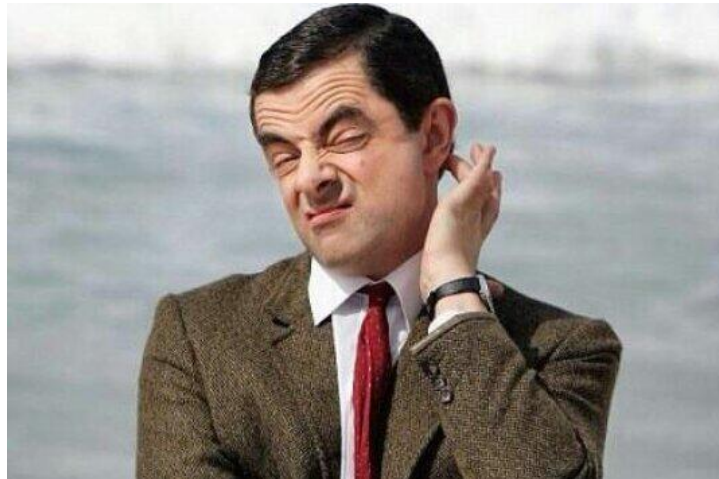
“Vamos, que es que no tengo competencia”

“Es que esto es lo que me apasiona, seguro irá bien”





¿Qué es estrategia comercial?



¿Qué es estrategia comercial?

Es la **hoja de ruta** que le permite al emprendedor colocar **productos o servicios** en los segmentos de mercados correspondientes de forma **rentable y** continuada en el tiempo.

Priorizar
recursos

Controlar y
evaluar

Involucrar a
personas

Definir
acciones

Rentabilizar



Emprender

Marca personal

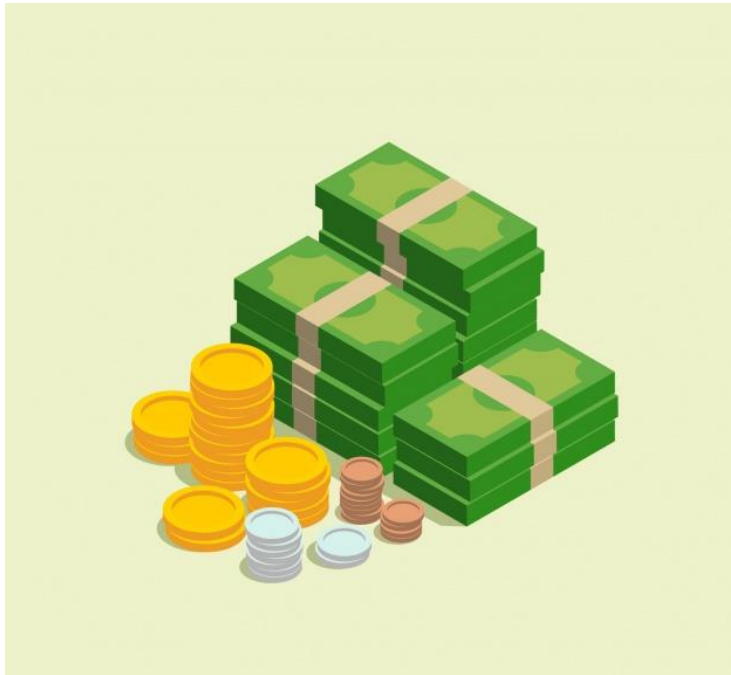
Marca de empresa

Servicios

Fabricación

Autónomo

Sociedad



Preguntas claves



¿Cómo les
gustaría a mis
clientes que
fuera mi
empresa?

¿qué
necesitan mis
clientes?

¿Qué les estoy
ofreciendo a mis
clientes?

¿Cómo se los
estoy
ofreciendo?

4 claves básicas para tomar en cuenta al momento de ponerse a trabajar

- **Una mirada de largo plazo** ¿Qué deberíamos hacer para agregar más valor?
- **Una propuesta de valor única** en relación con la competencia, sostenible en el tiempo, y soportada por un modelo de negocio diferenciador.
- **Mucho Foco**, ya que de otra forma corremos el riesgo de abarcar en demasía y no hacer nada bien.
- **Una ventaja competitiva** que nos destaque en el mercado donde estamos, o en aquel al cual queremos llegar.

¿Por qué?: propuesta de valor



Preguntas

- ¿¿Cómo Emprender y hacer una Estrategia Comercial que funcione??
- ¿Cuál es EL MODELO DE NEGOCIO que usarás?.. El que te permitirá Vender, Posicionarte y Ganar dinero.

Veámos el método para saberlo

<https://milagrosruizbarroeta.com/emprender-con-estrategia-comercial-exitosa/>

Paso 1

Identificar tu modelo de negocio para emprender con estrategia
comercial

4 escenarios para modelos de negocios



	Tu idea	Deberías hacer	Dificultad
1	Quieres desarrollar un producto o servicio <u>que ya existe en el mercado actual</u>	Debes darle un valor y aportar una diferencia, que capte la atención de tu cliente y le ganes a la competencia	ALTA 
2	Quieres desarrollar un producto o servicio <u>que ya existe pero en un nuevo mercado</u>	Busca revisar ese nuevo mercado, y determina si tiene potencial y si es rentable intentar posicionarte en él.	MEDIA 
3	Quieres desarrollar un producto o servicio <u>nuevo para mercados existentes con competidores</u>	Debes identificar si la novedad de tu producto o servicio, le interesa a ese mercado de forma que puedas competir con rentabilidad.	ALTA 
4	Quieres desarrollar un producto o servicio <u>nuevo para nuevos mercados</u>	El trabajo lo debes enfocar en crear la necesidad y sensibilizar con una buena campaña comunicacional a tu cliente	BAJA 

Paso 2

Definir Buyer persona para emprender con estrategia comercial

Definir Buyer persona para emprender con estrategia comercial

- Puedes tener 3 tipos de buyer persona, y al inicio de tu negocio es muy importante identificarlos, aunque en el camino vayas afinando el perfil.
- **El que Compra** / consume tu producto o servicio
- **El que Recomienda** tu producto o servicio
- **y El Influenciador** de tu producto o servicio (famosos Influencers o micro).

Definir Buyer persona para emprender con estrategia comercial



Buyer persona

➔ Criterios demográficos.

- ✓ Sexo
- ✓ Edad
- ✓ Localización geográfica
- ✓ Estado civil
- ✓ Profesión
- ✓ Clase social
- ✓ Educación

➔ Componente psicológico.

- ✓ Gustos, afecciones, etc.
- ✓ Tipo de productos, información que consume
- ✓ Fuentes de información que utiliza
- ✓ Redes sociales que usa
- ✓ Problemas y motivaciones

MR

Paso 3

Desarrollar Objetivos SMART comerciales

Cómo creamos la estrategia comercial

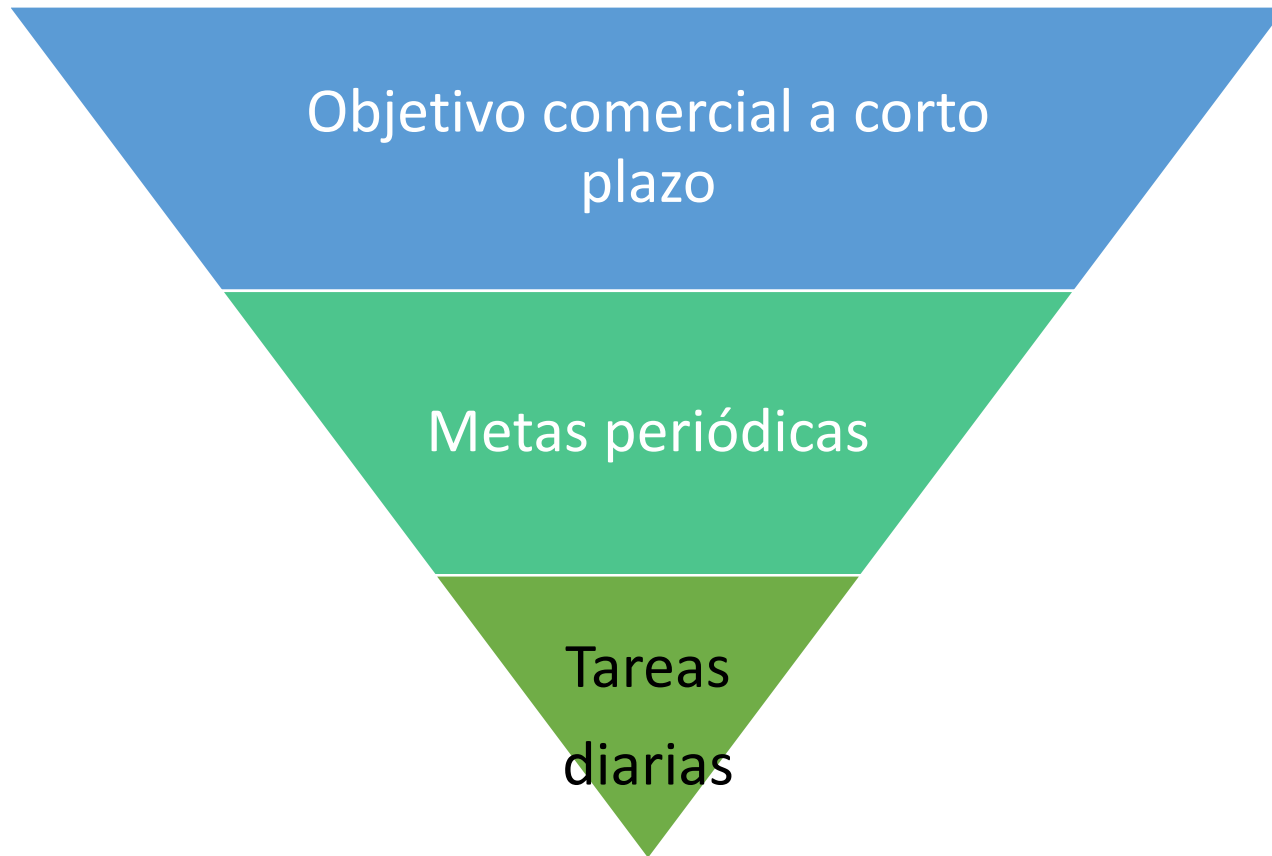
Objetivos Estratégicos comerciales



- **S** (specific): Concreto y estar convenientemente detallado.
- **M** (measurable): Medibles para **identificar Metas** y su seguimiento
- **A** (achievable): Alcanzable
- **R** (result-oriented): Orientado a resultados
- **T** (por time-limited): En tiempo; debe contar con una fecha límite de logro definida, para luego revisar su efectivo cumplimiento.

Objetivo No. 2: Desarrollar un **nuevo servicio** para el **Sector Y** que nos permita incrementar las ventas en 15 % en los próximos 2 años.

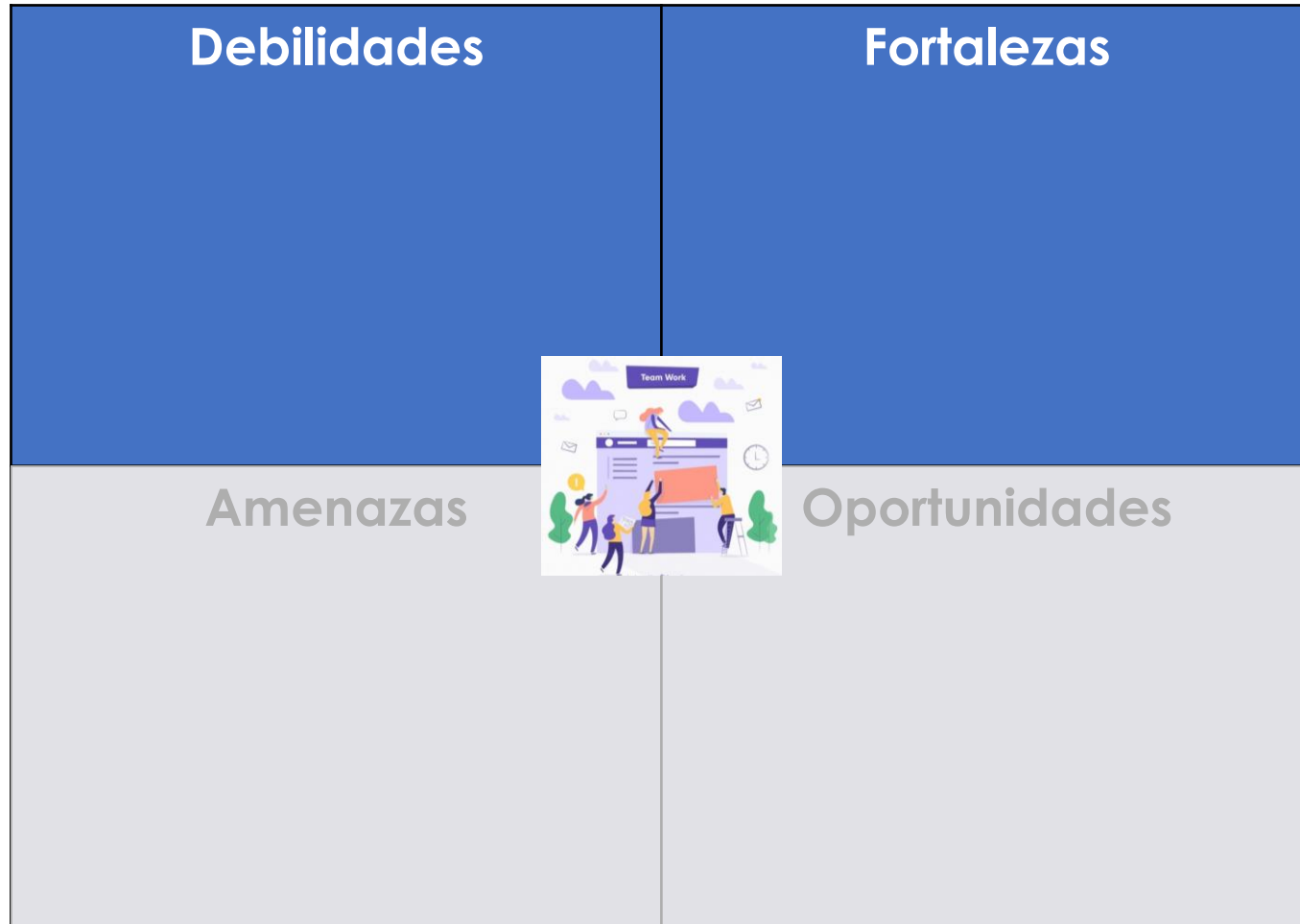
Cómo creamos la estrategia comercial



Paso 4

Organizar el DAFO o FODA para la estrategia comercial

DAFO: importancia

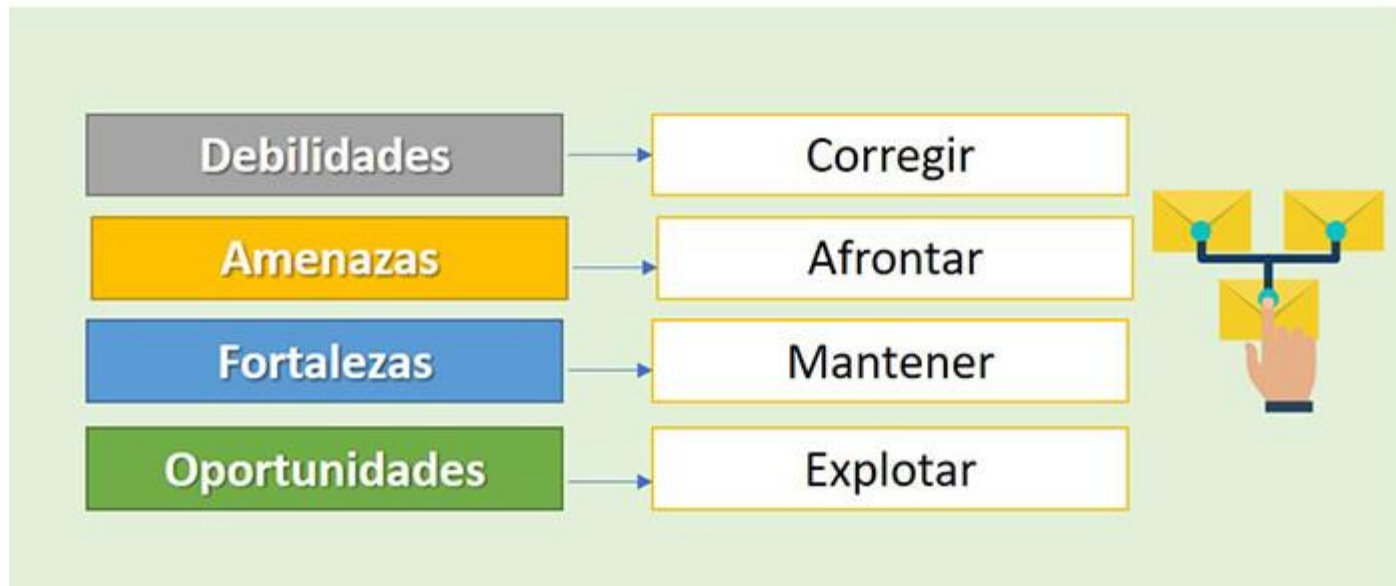


Paso 5

Hacer un análisis CAME para definir tipos de estrategias

Estrategias

MATRIZ CAME



- **Corregir las Debilidades:** Hacer que desaparezcan las debilidades.
- **Afrontar las Amenazas:** Evitar que las amenazas se conviertan en debilidades.
- **Mantener las Fortalezas:** Tomar medidas para evitar perder nuestras fortalezas.
- **Explotar las Oportunidades:** Crear estrategias y planificar acciones para convertir las oportunidades en futuras fortalezas.

Estrategias

DEFINICION DE ESTRATEGIAS

		Afrontar	Análisis Externo	Explotar
			Amenazas	Oportunidades
Análisis Interno	Mantener	Fortaleza	Estrategia Defensiva	Estrategia Ofensiva
		Debilidades	Estrategia de Supervivencia	Estrategia Reorientativa
	Corregir			

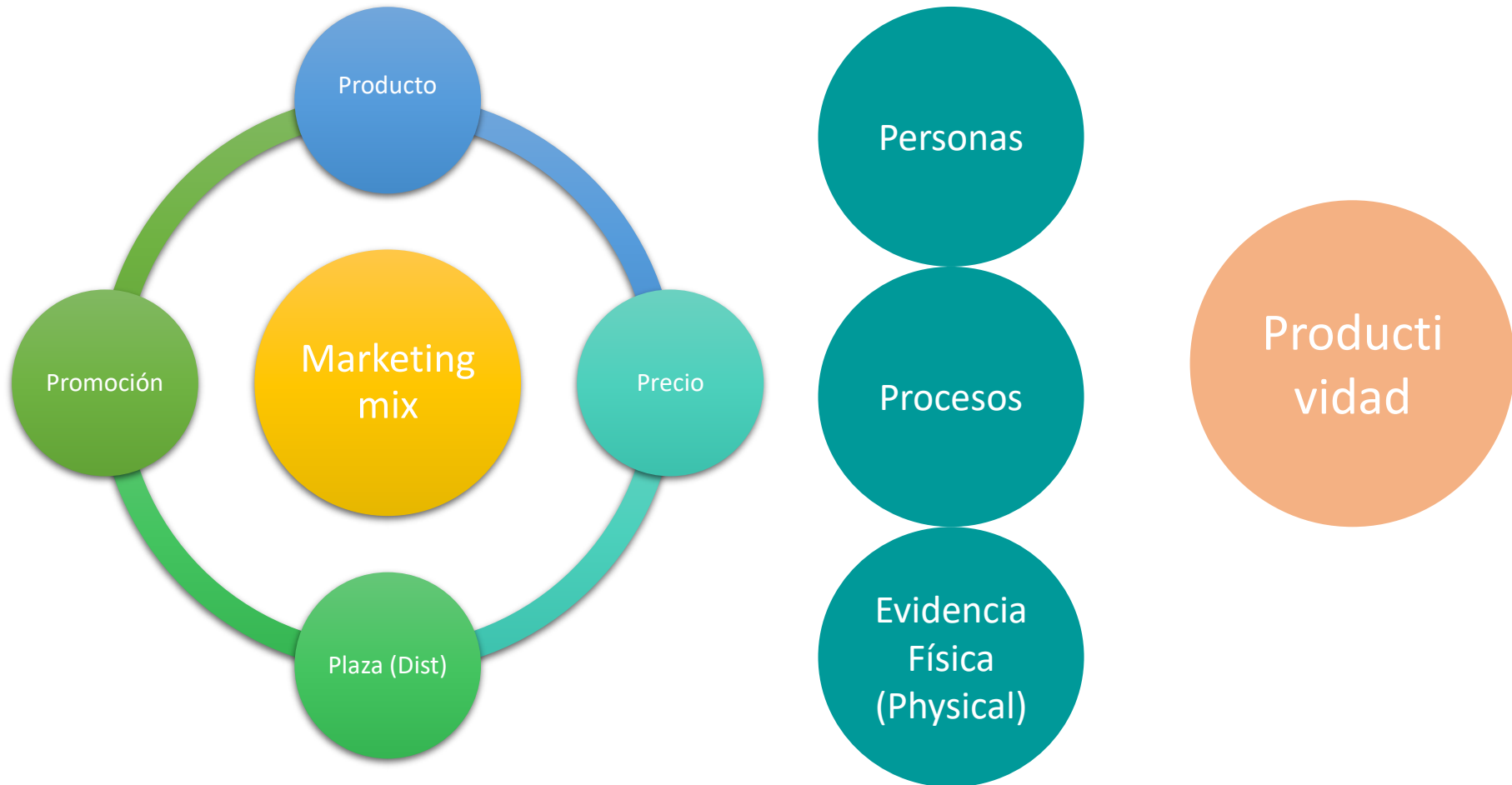
DECISIONES de acuerdo al tipo de negocio

Ejemplos de Estrategia comercial según la necesidad

Ejemplo de estrategias	Aspecto comercial			
	Propuesta de Valor	Mercado	Logística de distribución	Publicidad y promoción
	para diferenciar	segmentación	canales	marcas
	crear productos	posicionamiento	e-commerce	marketing digital
	definición precios	buyer persona	procesos	marketing offline



Estrategia : vender más



¡Gracias!



info@milagrosruizbarroeta.com

www.milagrosruizbarroeta.com

**Recuerda: el objetivo es hacer
negocio con aquellos que creen lo
que uno cree.**