

# Taller de Capacitación

---

Secretaría de Economía



**ECONOMÍA**  
SECRETARÍA DE ECONOMÍA



2023  
AÑO DE  
*Francisco*  
**VILLA**  
EL REVOLUCIONARIO DEL PUEBLO

# Estrategias y Herramientas para promocionar tus productos y consolidar tu negocio



# ¿Qué vamos a aprender en esta sesión?



- 1** Analiza tu negocio
- 2** ¿Cómo dar a conocer el producto?
- 3** Pagos electrónicos y Herramientas digitales
- 4** Publicidad para consolidar tu producto o en el mercado.



Sabías  
qué...

## Analiza tu negocio

Un buen análisis de tu negocio te permitirá aumentar tus ventas y crear una relación cercana y duradera con tus clientes

**¡APRENDAMOS COMO HACERLO!**

# Por dónde empezar

Para iniciar podemos partir de identificar a nuestros clientes a través de las **4 P's**



PROMOCIÓN



PRECIO

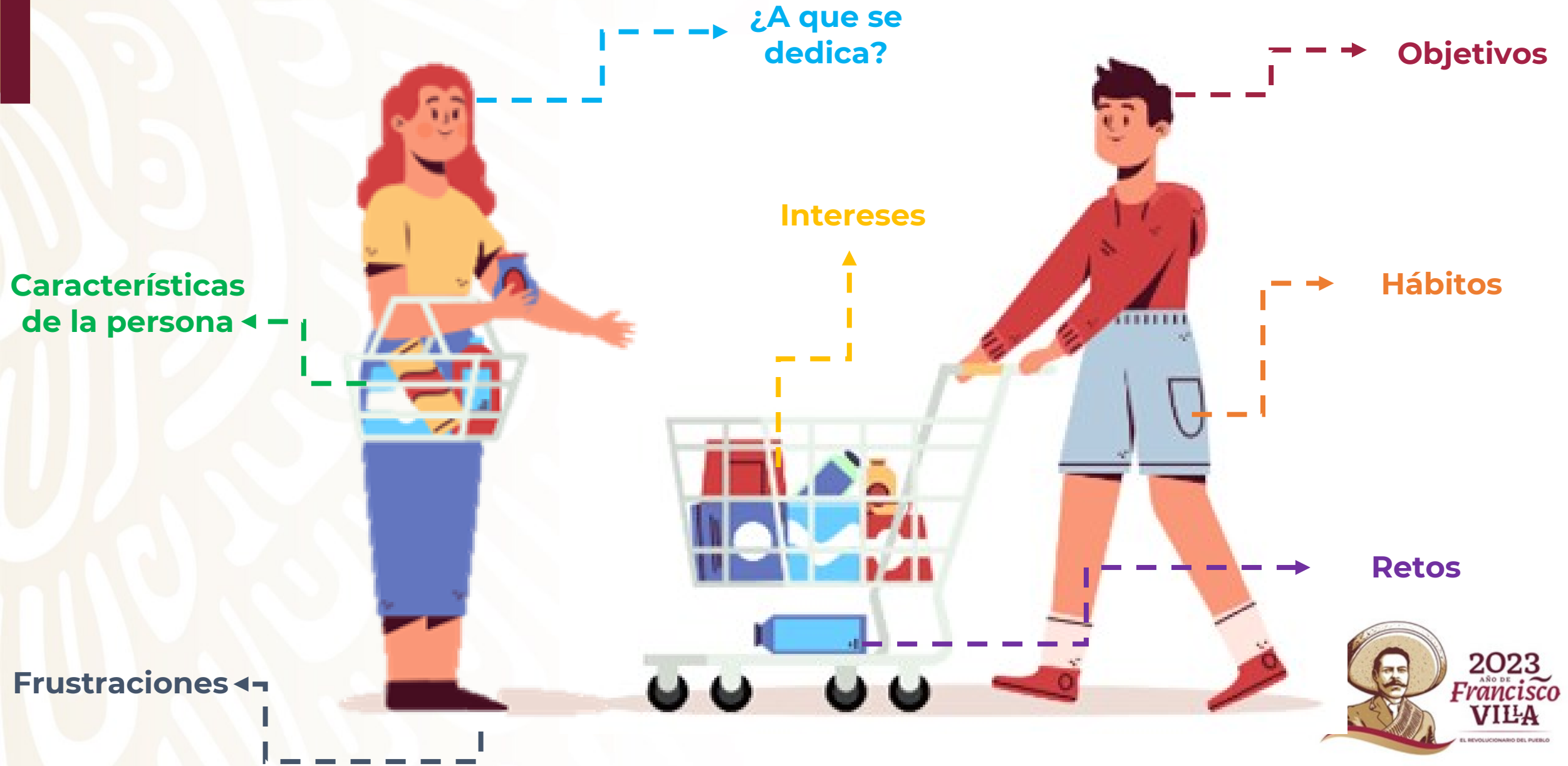


PUNTO DE VENTA



PRODUCTO

# Anatomía de mis clientes







## Actividad

¿Cuáles son las características de tus clientes y qué tipo de atención les otorgas?

# ¿Conoces tu a tus competidores?

## Directa

Empresas que operan en nuestro mismo mercado, con idénticos canales de distribución, **con productos iguales o parecidos** y que se dirigen al mismo perfil de potenciales clientes.

## Indirecta

Empresas que operan en el mismo mercado, con los mismos canales de distribución, que tocan el mismo perfil de potenciales clientes y cubren las mismas necesidades, pero el **producto difiere en alguno de sus atributos principales**.

## Productos sustitutos

Son aquellos que **se pueden utilizar de la misma forma** y con los que se obtiene el mismo resultado.



# Destácate entre tus competidores



## Valor Agregado

Si tu producto ya exista en el mercado, piensa en **cómo distinguirlo de lo ya conocido**, a fin de convertirlo en la mejor opción para tus clientes.



# ¿Cómo dar a conocer el producto?

# Estrategia de venta

Es el conjunto de **acciones** o **tácticas** que ayudan a **incrementar las ventas** y lograr que tus productos sean de la preferencia de tus clientes.

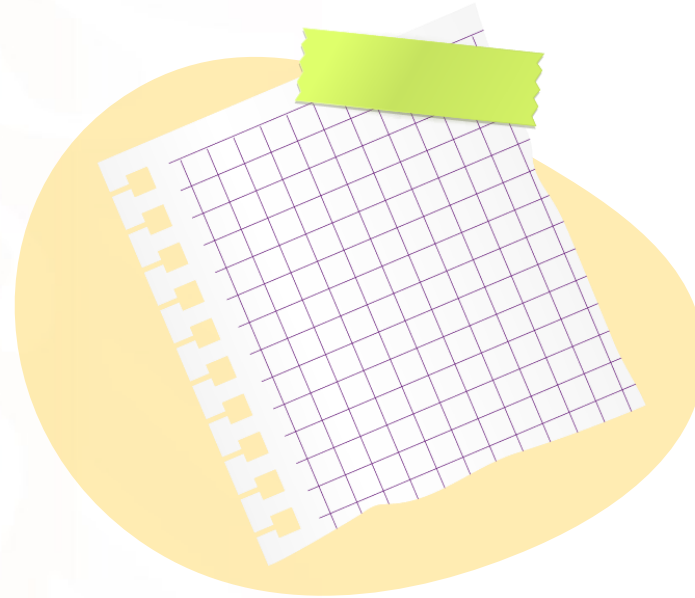


# ¿Qué es un canal de venta?

Es la forma en la tenemos **contacto con el cliente** para entregar nuestros productos.



- Representan cada uno de los **medios utilizados** y de las **rutas que deben seguir los productos** para llegar al usuario final.
- Tomar las decisiones correctas te ayudará a impulsar tus ventas y a **crear una ruta de compra fluida y coherente** para tu cliente.



# Actividad

¿Qué canales de venta  
utilizas en tu negocio?

**Respuesta:**

---



# Plataformas de comercio electrónico



**AMAZON** cuenta con un apartado de apoyo para ventas dirigido a MIPYMES y con un apartado dedicado exclusivamente a ventas de productos artesanales o hechos a mano (Amazon Handmade)

**MERCADO LIBRE.** La plataforma de compra y venta online más grande de América Latina. En México, existen más de 10 millones de usuarios.



**mercado  
libre**





# ¿Cómo elegir tus canales de venta?

Cada canal funciona de manera distinta y se debe ajustar a tu tipo de negocio, para poder hacer esto debemos preguntarnos:

1. ¿Qué canal de venta me funciona mejor?
2. ¿Qué promociones voy a ofrecer?
3. ¿Qué servicios de orientación puedo ofrecer a los clientes después de su compra?
4. ¿Cómo puedo presentar mi producto para atraer la atención?
5. ¿Cómo van a adquirir los clientes un determinado producto?





**¿Qué formas de pago  
aceptas en tu negocio?**

# Pagos digitales

## ¿Qué son los pagos digitales?

Son los métodos de pago que se realizan a través de internet



¡hoy es momento de revisar tus opciones e impulsar tu negocio para tener éxito!

### Ejemplos:

*Pagos móviles + Código QR*



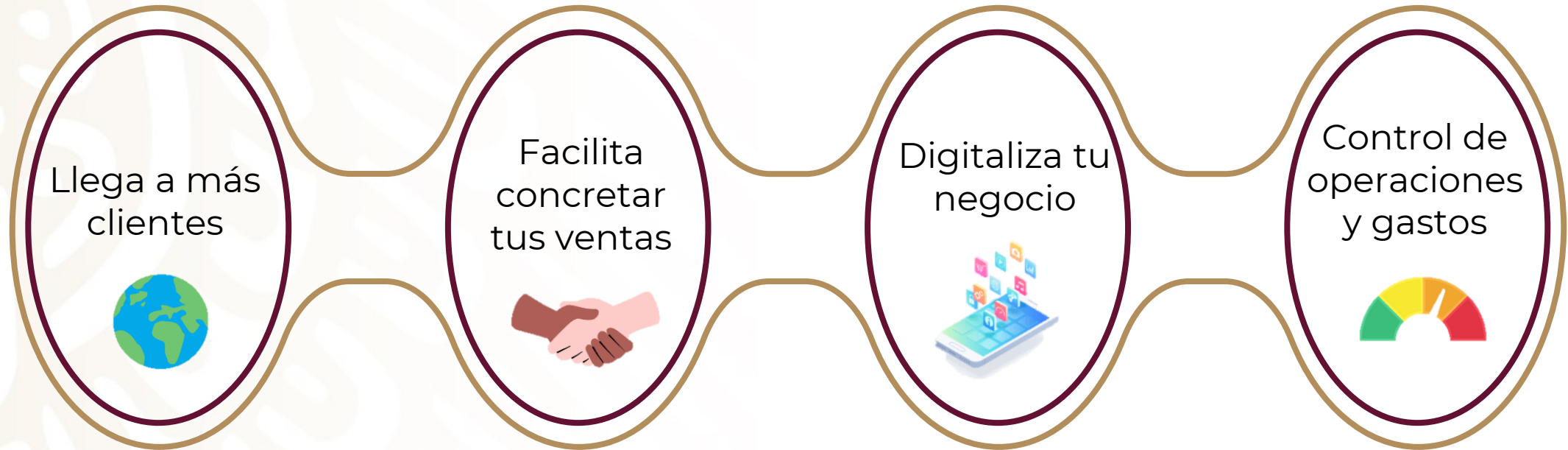
*Agregadores de pago*



*Transferencias electrónicas*



# Pagos digitales que impulsan tu negocio



# PASOS PARA HACER UNA TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA



Tener una cuenta bancaria  
y servicio de banca por  
Internet



Tener acceso a Internet



Conocer el banco y el  
número de tarjeta de la  
persona o empresa a la  
que vas a pagar



# Hablemos sobre CoDi (Cobro Digital)



Es una plataforma gratuita desarrollada por el Banco de México para facilitar que comercios y usuarios realicen transacciones sin dinero en efectivo.



Es necesario contar con cuenta bancaria y servicio de banca por Internet.



Puedes consultar el catálogo para conocer en qué instituciones financieras, tiendas departamentales y supermercados se puede utilizar.



**CoDi**

Para mayor información les invitamos a consultar:

<https://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/codi-cobro-digital-banco-me.html>



# Agregadores de Pago

**Los agregadores de pago** son empresas que ofrecen servicios de pago con tarjetas, las cuales ofrecen una infraestructura llamadas “Terminales de Puntos de Venta” (TPV)

8 de cada 10 comercios que se integran al sistema de pagos mexicanos lo hacen a través de una solución brindada por un agregador.



Existen más de 40 empresas de agregadores de pago operando en el mercado mexicano. Compara opciones.

La mayoría de las Terminales Punto de Venta son pequeñas y fáciles de transportar.

Estos agregadores suelen ofrecer servicios de pago digital.



**Puente entre la vida digital y la presencial**



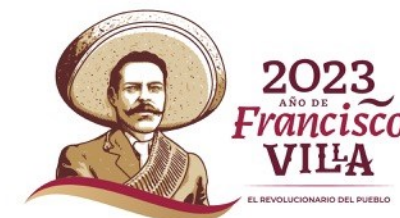
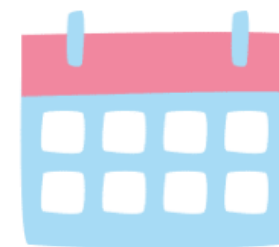


**¿Qué otras cosas puedo  
hacer para tener  
más clientes?**

# Herramientas para la administración digital de tu oficina

¡Recuerda que tu negocio también es una oficina de trabajo!

Existen herramientas y plataformas conocidas que sirven de apoyo a labores de oficina perfeccionando, optimizando y mejorando el trabajo habitual



# Principales plataformas

El **Ecosistema de Google** son herramientas gratuitas en línea de uso personal y empresarial.



La **Paquetería Office** de Microsoft es la más utilizada por las empresas. Sus programas para escritorio tienen costo pero existe una versión en línea gratuita llamada Office 365.





Ya que conocimos cuáles son estas herramientas, pláticame ¿cuáles utilizas?



# Estrategias de promoción y difusión

## Promoción de Venta



- Ofertas, cupones de descuentos, sorteos o muestras gratuitas.

## Publicidad



- A través de internet, por medio de banners, las redes sociales y correo electrónico,





## Actividad

Marca las estrategias de promoción y difusión que ofreces para que conozcan tu producto

- Entrego volantes de casa en casa
- Coloco carteles en diferentes lugares donde transita mucha gente
- Ofrezco descuentos y cupones en la compra de mi producto
- Me comunico con mi cliente por medio de llamadas telefónicas cada vez que ofrezco una oferta o descuento en mi producto.
- Envío mensajes de teléfono a mis clientes
- Ofrezco regalos con el nombre de mi producto en fechas especiales
- Otra. Especifique: \_\_\_\_\_

# ¿Qué es el servicio al cliente?



El servicio al cliente consiste en brindar todo el **asesoramiento a tu consumidor**, antes, durante y después de la compra.

# ¿Por qué es importante?

Se traduce en lealtad, hablan de manera natural de tu marca y **aumenta el volumen de ventas.**



**Una mala atención al cliente,** puede comprometer la imagen de tu empresa o producto y provocar pérdida de clientes y afecta las ventas.

# Errores comunes del servicio al cliente



- ✘ No escuchar al cliente
- ✘ No conocer el perfil de tu audiencia
- ✘ No prestar atención a la posventa
- ✘ No ser amable
- ✘ No cumplir con lo prometido
- ✘ No ofrecer un servicio de atención personalizado

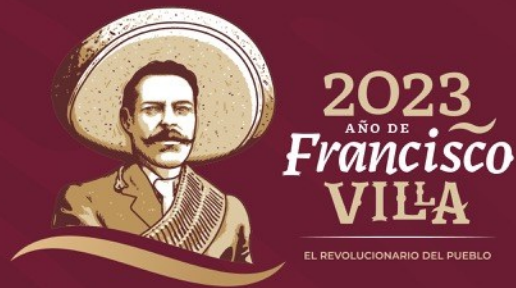
# MIPYMESMX

Te invitamos a consultar los recursos de capacitación de la Secretaría de Economía para **MIPYMES**



<https://mipymes.economia.gob.mx/>





¡Gracias!

[mipymes@economia.gob.mx](mailto:mipymes@economia.gob.mx)  
[dgppie@economia.gob.mx](mailto:dgppie@economia.gob.mx)



**ECONOMÍA**  
SECRETARÍA DE ECONOMÍA