



¿Cómo le muestro al mundo mi proyecto?

GUÍA RÁPIDA PARA COMENZAR




Marlene Vallejos

Comunicación



Abrir las puertas de nuestro emprendimiento al mundo nunca es tarea sencilla, nos genera dudas, miedos e incertidumbre. Pero también es cierto que **aquello que no se comunica, no existe!** Por lo tanto es momento de dejar de lado todas las inseguridades, alzar cabeza y poner manos a la obra.

El primer elemento que vamos a necesitar SI O SI para empezar a comunicar nuestro trabajo es la **confianza!** Sí, así como lo lees. Confianza en vos pero sobre todo en lo que haces; partí de la idea de que hay alguien que está necesitando lo que ofreces. Y si todavía no te animas te cuento que personas con menos preparación y recorrido que vos están logrando mucho más! Así que en este camino no hay lugar para las excusas, solo para el **trabajo atento y comprometido.**



¿Por qué profesionalizar la comunicación?

Ante los nuevos paradigmas de formas de trabajo y relaciones comerciales, la comunicación de tu marca no puede quedar atrás. PyMES, emprendimientos, instituciones, profesionales independientes deben saber adaptar sus contenidos, los registros, los formatos y el lenguaje a un mundo que exige nuevas **competencias comunicacionales.**

Al igual que ocurre con otras disciplinas, la comunicación se debe trabajar y revalorizar como un eslabón más dentro de la estructura organizacional de la marca.

Y para que comiences a profesionalizar la comunicación de tu marca te dejo una **guía muy sencilla y práctica** para que puedas hacerte las primeras preguntas que te van a disparar ideas y estrategias para dar a conocer tus productos o servicios.

Son ejercicios que te aconsejo revisar de manera periódica ya que **las marcas son seres vivos,** fundamentalmente porque están hechas por personas, Con el tiempo crecen, cambian, se expanden y muchas renacen después de periodos de crisis, por eso es importante tener las preguntas a mano e ir actualizándolas a medida que los objetivos cambian y que nuevos eventos ocurren en nuestro proyecto.



**¿No sabes cómo empezar a mostrar lo que haces?
¿Te cuesta hablarle a los demás de tu emprendimiento?**

Te dejo estos ejercicios para completar, cuando termines vas a tener toda la info que necesitas para comenzar a comunicar (te). ¡Muchos éxitos!

➤ *Nombre de mi emprendimiento y rubro*

.....

➤ *Descripción corta*

En dos renglones, de qué se trata tu negocio.

.....

➤ *Descripción mas larga*

Detallá cada uno de los productos/servicios que ofreces, días, horarios y lugar de atención, preguntas frecuentes que pueden hacerse tus clientes, etc.

.....
.....
.....

➤ *Conceptos claves*

Con qué palabras te gustaría que identifiquen a tu emprendimiento. (después te pueden servir para armar posteos y escribir los textos)

.....
.....

➤ *Propuesta de Valor Venta*

¿Qué destacarías de tus productos o servicios? Si tuvieras 5 minutos para convencer a alguien de que vaya a tu negocio o compre tu marca, ¿cuál sería tu argumento de venta? Aplicá aquí la Teoría del Ascensor.*

.....
.....

*Teoría del Ascensor - Convencer con UNA idea

Esta teoría te propone "vender" tu producto o servicio en el menor tiempo posible, o mejor dicho en lo que dura un viaje en ascensor. Para ello debes condensar la información, utilizar lenguaje simple y tener seguridad en lo que estas expresando.

Es recomendable que trabajes en tu presentación para tener siempre listo el mensaje que quieres dar cuando te pregunten qué haces o a qué se dedica tu negocio, nunca sabes cuando lo vas a utilizar y es mejor estar preparados para evitar las lagunas mentales.

Algunos consejos:

Incluí en tu mensaje nombre del negocio, sector y producto o servicio que ofreces.

Demostrá pasión y entusiasmo en lo que decís.

➤ *A quién le hablas*

Definí tu público objetivo. Crea un personaje ficticio que represente a tu cliente (o clientes), ponle nombre, edad, contá dónde vive, cómo es su familia, qué hace en su tiempo libre, en qué trabaja, cuáles son sus hobbies, dónde busca información, etc. Cuánto más datos, mucho mejor!

.....
.....

➤ *De qué vas hablar*

Más allá de ofrecer tus productos o servicios, debes contar una historia, humanizar tu marca para empatizar con quien está del otro lado. Podes contar alguna anécdota que tenga que ver con tu marca, contar sobre tus pasiones, sobre lo que significa para vos emprender. En caso de que hayas estudiado contar donde lo hiciste, qué otras experiencias tuviste hasta llegar a tener tu propia marca, etc.

.....
.....
.....

➤ *Tus productos o servicios en contexto*

La idea no es hacer de las redes sociales un catálogo por eso procurá siempre mostrar tus productos en uso. Por ejemplo si fabricas velas puedes aprovechar la cena para tomar fotografías de tus productos en la mesa acompañando la comida; también puedes mostrar diferentes formas de combinar el producto. Si ofreces servicios compartí posteos con testimonios de tus clientes, frases inspiradores, letras de canciones, recomendá libros, etc. Anotá acá tus ideas:

.....
.....
.....

➤ *Dónde y cuándo vas hablar*

No hay que estar en todas las redes sociales y canales que haya. Elegí aquellos donde sabes que está tu cliente ideal (observá el perfil que definiste antes). Armá un calendario de contenidos donde vas a definir cuántos días a la semana vas a postear y qué contenidos cada día. Esto te va a permitir tener organizadas tus ideas y evitar el famoso "No se que subir". Podes armarlo de manera mensual.

.....
.....
.....



Marlene Vallejos

Comunicación



@marvallejoscomunicacion