



Departamento de  
**RISARALDA**

# NEGOCIACIÓN Y TIPS DE MARKETING DIGITAL

Gobernación de  
**RISARALDA**

Sentimiento de Todos

# ¿Quiénes somos?

**!nnsight**  
creatividad & innovación



# ¿Quiénes somos?





# NEGOCIACIÓN

## Y TIPS DE

# MARKETING DIGITAL







# NEGOCIACIÓN



## Tips para una negociación efectiva



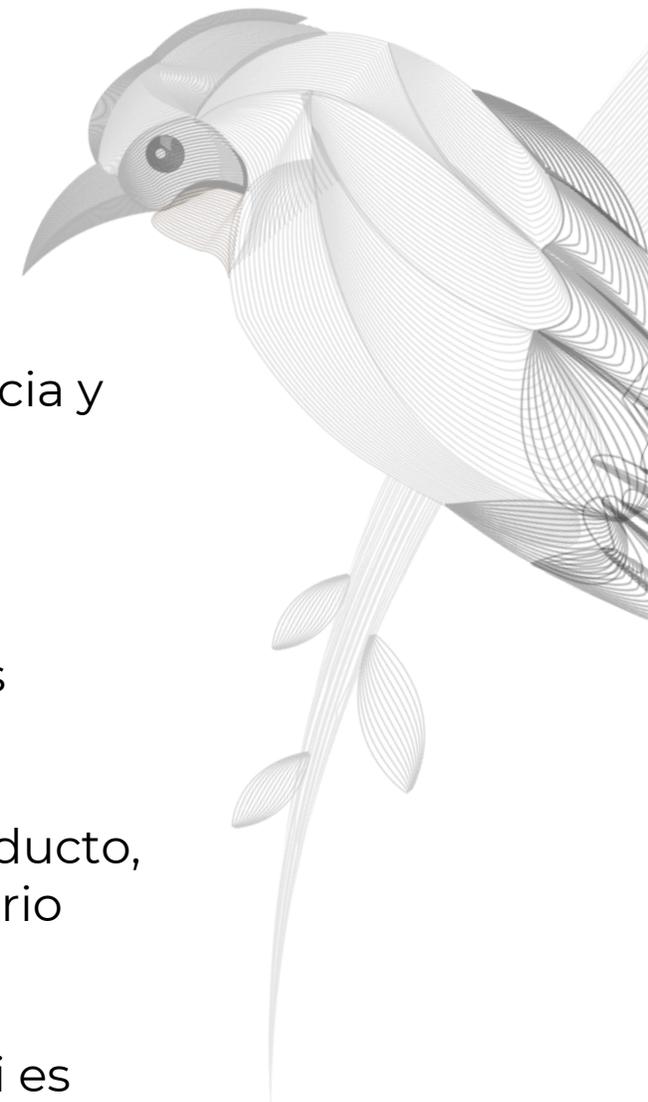
# Cree su lista de leads

- ✓ Investigue su lugar ciudad, departamento país objetivo.
- ✓ Investigue su nicho de mercado.
- ✓ Sepa que va a vender (Conozca su producto).
- ✓ Sepa a quien le va a vender.
- ✓ Identifique las personas o clientes corporativos que necesitan lo que usted tiene.





# Conozca su escenario



- ✓ La primera impresión es la más importante, caracterícese por su presencia y su formalidad.
- ✓ Tener cuidado con el dress code en el campo de acción.
- ✓ Jugar con la localidad y aprovechar su atmosfera para generar estímulos mentales de buena atención e innovación en la realización de visitas.
- ✓ Si soy visitante saber cómo puedo generar valor en ese lugar con mi producto, cuáles son sus tendencias en el mercado objetivo y preparar un muestrario acorde.
- ✓ Mire siempre a los ojos de su cliente si es presencial o mire a la cámara si es virtual hable con un tono de voz tranquilo y seguro.



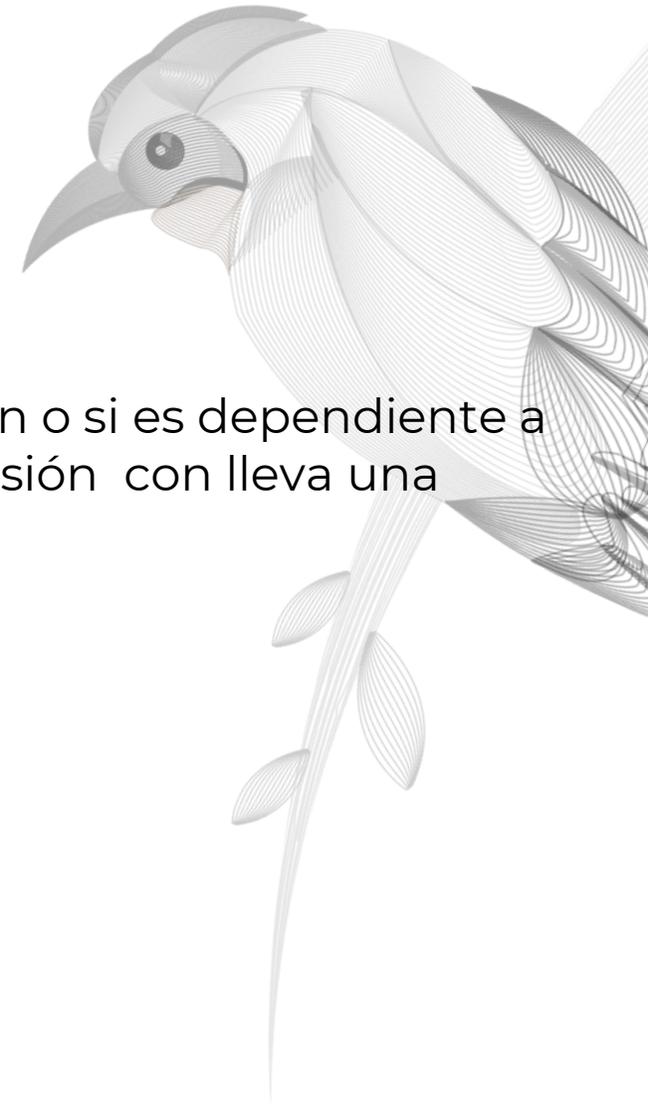
# Presentación, Valor agregado de sus productos



- ✓ Preséntese usted.
- ✓ presente su empresa.
- ✓ presentar su producto, corto y conciso dejando claro su valor agregado.
- ✓ Que me hace diferente de los demás.
- ✓ Ventajas competitivas en el mercado objetivo, que tiene mi producto para competir con los que ya están.
- ✓ Ventajas comparativas que hacen que mi producto sea mejor que lo que ya está en el mercado.
- ✓ Use el storytelling con experiencias nacionales e internacionales para crear seguridad y confianza en sus clientes (influencia), Traiga a colación con qué tipo de clientes tiene o ha tenido negocios.



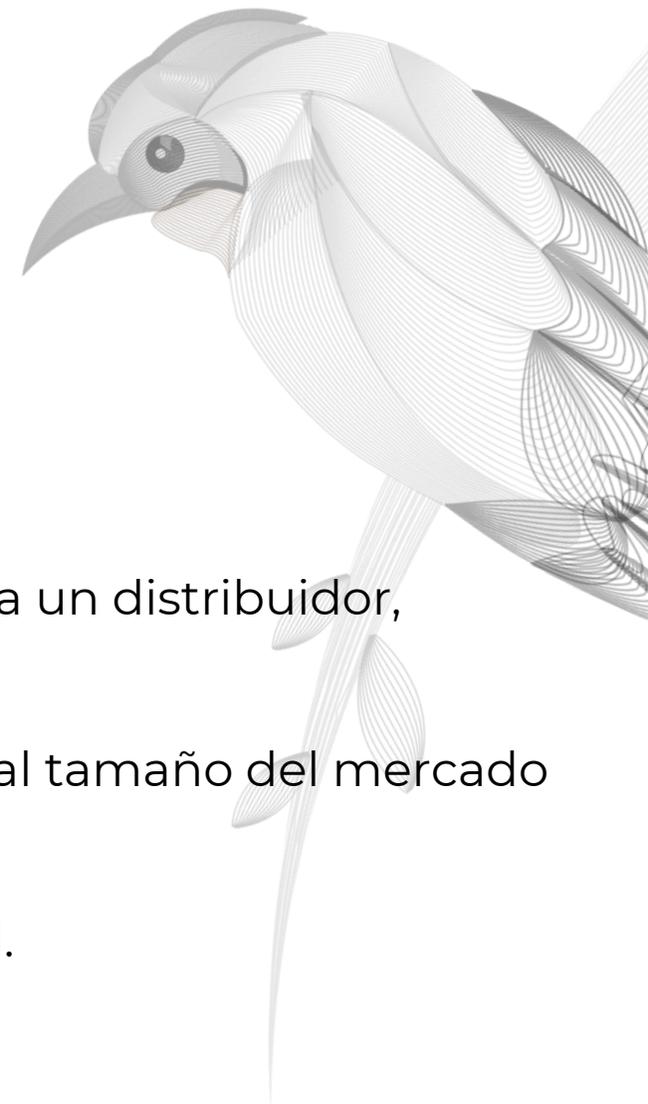
# Escuche su prospecto



- ✓ Sepa con quien va a hablar si es una persona con rango de toma de decisión o si es dependiente a la aprobación de sus superiores, contactar a las personas con poder de decisión con lleva una gran ventaja.
- ✓ Brinde espacios de conversación mutua.
- ✓ Permita que el cliente trasmita su necesidad y deseo.
- ✓ De una respuesta de cómo puede satisfacer su necesidad.
- ✓ Brinde espacios para preguntas.



# Identifique su modelo de transacción comercial



- ✓ Sepa a quien le va a vender.
- ✓ Sepa con que tecnología cuenta.
- ✓ Si va a vender al consumidor (Business to Consumer B2C) o si va a vender a un distribuidor, mayorista, cadena o retail (Business to Business B2B).
- ✓ Tenga clara su capacidad de producción para saber que puede responder al tamaño del mercado objetivo.
- ✓ Tenga claro su precio con un margen de cambio en mercado internacional.
- ✓ Como se vende en B2C.
- ✓ Como se vende en B2B.



# En B2B tenga claro como va a soportar su relación comercial



- ✓ Contrato nacional o internacional de distribución.
- ✓ Carta de compromiso, mayorista, cadenas, retail.
- ✓ Reciba su orden de compra.
- ✓ Cumpla su palabra en cantidades y tiempos de producción.



# Tenga en cuenta para una negociación efectiva

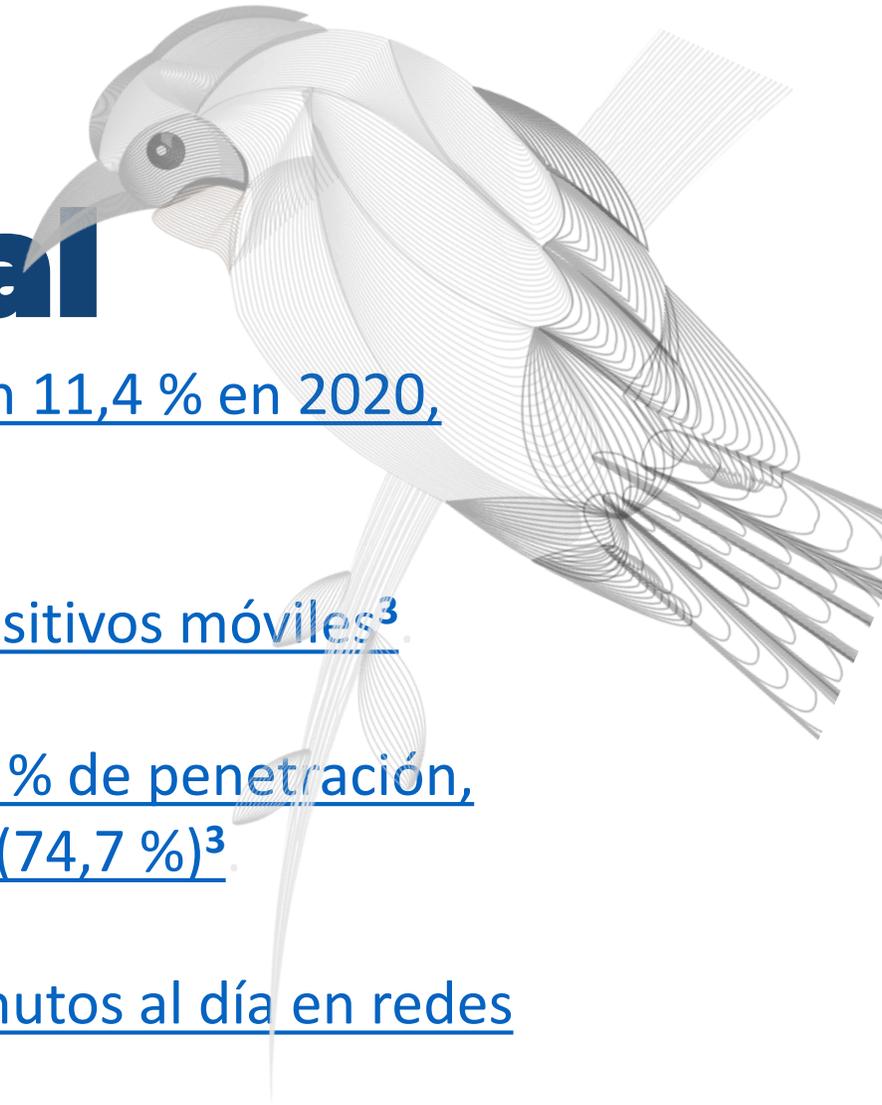


- ✓ En los negocios debe prevalecer siempre el gana – gana.
- ✓ Firme buenos acuerdos para ambos y con lleve la relación al largo plazo.
- ✓ El éxito de un negocio no está en la compra, está en la recompra.



**Tips**

# Marketing Digital



- El número de usuarios en redes sociales en Colombia creció un 11,4 % en 2020, alcanzando los 39 millones de personas<sup>12</sup>.
- El 98,5 % de los usuarios de redes sociales accede desde dispositivos móviles<sup>3</sup>.
- Facebook es la red social más usada en Colombia, con un 96,3 % de penetración, seguida por WhatsApp (94,9 %), YouTube (88,8 %) e Instagram (74,7 %)<sup>3</sup>.
- Los usuarios colombianos pasan en promedio 3 horas y 15 minutos al día en redes sociales<sup>3</sup>.
- Los temas que más interesan a los usuarios colombianos en redes sociales son: música (54 %), viajes (52 %), tecnología (49 %), deportes (48 %) y comida y bebida (47 %)<sup>3</sup>.



**Tips**

# **Marketing Digital**



- Email marketing a coste mínimo.
- Estrategias de diferenciación.
- Guest blogging y colaboraciones con marcas.
- Presencia en las redes sociales “de moda”.
- Conocer las características del buyer persona.



Departamento de  
**RISARALDA**

# Gracias

**Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad**

Gobernación de  
**RISARALDA**

**Sentimiento de Todos**