

Reto

M
M A R I E L Y S
Á V I L A

CEI *Compromiso*

14 días de Organización, Emprendimiento
y Liderazgo

Día 14

***Define tu
Nicho de
Mercado***

M
M A R I E L Y S
Á V I L A

Lección 14: Analiza y Conoce tu Mercado.

Sé creativa e innovadora en tu campaña de mercadeo.

No ofrezcas más de lo mismo, atrévete a marcar la diferencia, sé original.

Conoce los errores que no debes cometer en el mercado:

1. Una mala estrategia de posicionamiento. En la web todo tiene que ver con marketing. Si la audiencia de la red no te puede encontrar con facilidad, entonces no existes.

2. Creer que tener una web inmediatamente te coloca en Google. Sin el posicionamiento orgánico no podrás lograrlo. Esto puede solucionarse de una forma rápida y efectiva contratando servicios que se encarguen de diseñar una estrategia especial para ti. ¡No dependas solo de tu webmaster porque puede tomar años!

3. Creer que todos son tus potenciales clientes. Este es un error común que cometen los emprendedores, como resultado obtienen ganancias mínimas. Identifica tu clientela potencial e invierte en diseño de estrategias específicas para que se conviertan en tus clientes fijos.

4. Perder el enfoque. Todos deseamos ganar dinero, pero sin claridad de objetivos y un enfoque específico no podrás establecer una estrategia adecuada. Sin resultados efectivos que mostrarles a tus clientes perderás dinero.

5. No tener una estrategia, plan de negocios o marketing definido. La mayoría de los emprendedores creen que esto no es importante. A todos mis seminaristas les hago hincapié sobre esto; todos reciben instrucciones claras y precisas sobre cómo diseñar un modelo de negocios y un plan de marketing.

6. Descuidar las redes sociales. Tus clientes potenciales desean profesionales serios en los cuales confiar.

7. Vendedores agresivos. Así seas el mejor del mercado y tengas una experiencia de años en el mercado, la humildad te abrirá más puertas. Los clientes buscan resultados y no les interesa mucho cuanto estudiaste ni que hiciste para obtener tu experiencia. Sé humilde.

8. Creer que te la sabes todas. Este es otro enorme error de los emprendedores. Gracias a la globalización todos los días hay algo nuevo que aprender.

9. No invertir. No todos los servicios de marketing, posicionamiento u otros son costosos. Investiga, haz una lista de costos e invierte. Sin inversión no hay crecimiento. ¡Te sorprenderá encontrarte con los competitivos precios del mercado!

10. No tener un sistema. Puedes invertir en posicionarte y en el marketing para conseguir clientes, pero si no te organizas y estructuras un sistema organizacional en tu emprendimiento puedes culminar en fracaso.

11. Creer que solo el dinero es importante. Emprender no implica solo la ganancia monetaria; interesarte en tu cliente, establecer alianzas y lazos humanos te convierten en el mejor emprendedor de todos. Las personas son más importantes que el dinero, y cuando tu cliente te importa más que la ganancia, eso se transmite y este cliente te recomendará con otros.

EJERCICIOS

¿Por qué te interesa ese Mercado?

¿Qué oportunidades tienes?

¿Qué problema/facilidad les ofrece tu servicio a tus futuros clientes?

¿Quién o quiénes son tu competencia?

¿En qué te diferencias de ellos?

¿Qué herramientas necesitas para llegarle a ese cliente ideal? ¿Dónde se encuentra?

¿Cómo vas a hacer para incrementar tus ventas?

¿Cuánto tiempo crees que vas a necesitar para realizar tu plan?

[**Pincha aquí para ir al grupo de Facebook**](#)