

**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\*\*](#)