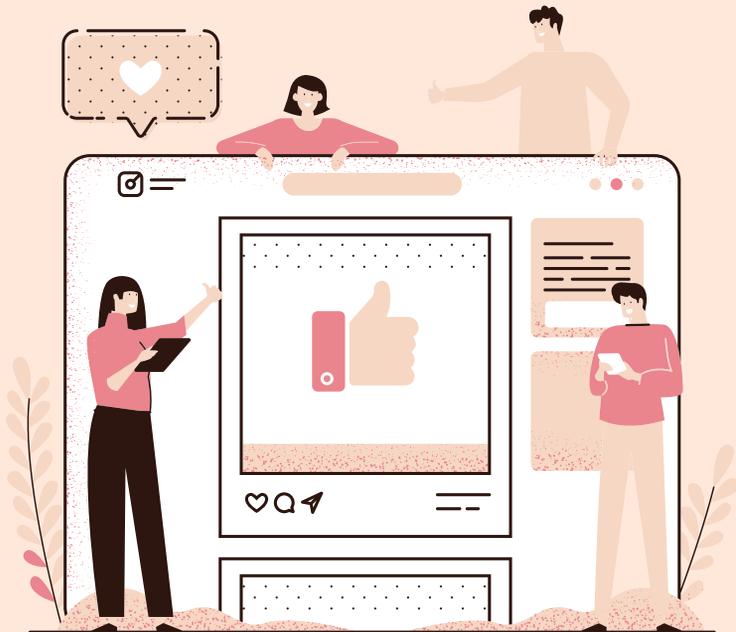


# EMPRENDER EN LA ERA DIGITAL

## Comunicación estratégica para desarrollar tu negocio

MANUAL PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES



LO FIEGO  
MICAELA



*Micaela  
Lo Fiego*

LICENCIATURA EN COMUNICACIÓN SOCIAL  
ORIENTACIÓN EN PLANIFICACIÓN  
COMUNICACIONAL

Soy estudiante de abogacía y futura Licenciada en Comunicación Social. Actualmente trabajo en comunicación, pero también (y sobre todo) soy emprendedora.

Para llevar adelante un negocio es necesario saber transmitir su historia y su personalidad. ¿Y las redes sociales tienen un rol clave para lograrlo.

Este manual te ayudará a conocer cómo se complementan el emprendedurismo con la comunicación digital para sacar lo mejor de ambos mundos.

*Para Ismael, Pedro, Rita y Rosina*

*Para Lili y Tony*

*Para Mel*



*Un emprendedor es alguien que tiene  
una visión de algo y quiere crear*

**DAVID KARP**

Generar una comunicación estratégica que logre expresar los valores de tu proyecto requiere de mucho más que contar con una cuenta en las redes sociales.

A la hora de dar los primeros pasos siempre surgen las mismas cuestiones: ¿Qué quiero hacer? ¿Cómo quiero contarlo? ¿A quién me voy a dirigir?

¿Estás pensando que emprender es demasiado difícil? No te preocupes. Con este manual veremos cómo con pequeñas decisiones y algunos conceptos claros, emprender va a ser más fácil. Pero tené en cuenta que en el camino encontraremos riesgos y oportunidades que vamos a tener que saber superar y aprovechar.



Te invito a comenzar a recorrer el camino del emprendedurismo. Y si ya sos parte del mismo, este manual servirá para pensar la esencia de tu negocio para potenciarlo y sacar lo mejor de tu proyecto.

## CONTENIDOS

### **QUIÉN ES MI NEGOCIO**

Definamos juntos los primeros pasos de un emprendimiento

### **MI EMPRENDIMIENTO EN REDES**

¿Cómo establecer una estrategia comunicacional y no fracasar en el intento?

### **EMPRENDER EN PRIMERA PERSONA**

Consejos de emprendedores para futuros emprendedores

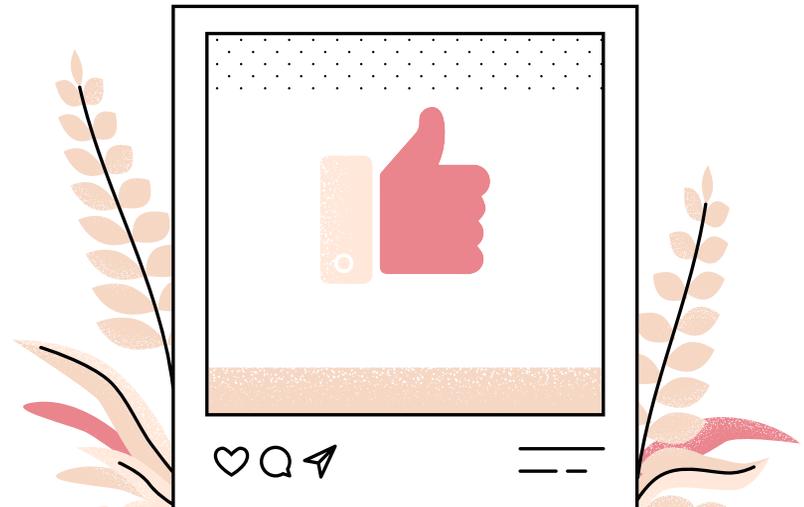
# REDES SOCIALES

## ¿COMUNICAR O VENDER?

Vender a través de las redes sociales es mucho más que mostrar un producto, u ofrecer un servicio. La comunicación digital es inmediata y dinámica, y habilitó a los emprendimientos a conocer mejor a sus públicos y expandir su experiencia de marca, pero también complejizó la forma en que nos vinculamos y comunicamos. Hoy más que nunca, es cada vez más necesario tener en claro **qué queremos comunicar y a quién nos vamos a dirigir.**

Si bien las redes sociales ayudan a los pequeños y medianos emprendedores a poder generar un tipo de lazo más cercano y duradero con sus seguidores, ese vínculo debe ser planificado adecuadamente en

función del conocimiento profundo y cada vez más específico que las redes nos permiten ir adquiriendo a medida que aumenta la interacción con estos públicos.



# TOMAR LA DECISIÓN DE

## EMPRENDER

### EMPRENDER



1. tr. Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

Real Academia Española

Querer emprender, en mi caso, tuvo que ver con una necesidad económica, como también la posibilidad de empezar un negocio junto a mi hermana.

Emprender implica tanto oportunidades como riesgos. *¿Cuál es la oportunidad?* La independencia laboral, la autonomía, como también salir de nuestra zona de confort al tener que investigar, innovar, y generarnos tiempo para producir contenidos, entre otras cosas.

Si te sentís con miedo o estás dudando si lo vas a poder lograr, si te irá bien o mal, el no tener el tiempo... Dejame decirte una cosa: **¡Arriesgá! ¡Vamos a emprender juntos!**

### PALABRAS CLAVE

Riesgos  
Oportunidades  
Innovación

# ACTITUDES MÁS IMPORTANTES

## A LA HORA DE EMPRENDER

### **QUERER APRENDER**

¡Prueba y error! Si algo sale mal, no pasa nada. A partir de eso buscá, investigá, pedí consejos. Usá el error como la oportunidad para aprender y con ello seguir creciendo en tu proyecto.

### **ESFUERZO Y PERSEVERANCIA**

¡Paciencia! Andá pasito a pasito trabajando día a día para el crecimiento de tu proyecto, superando obstáculos y buscando nuevas ideas.

### **PASIÓN**

Es la motivación para seguir adelante con el emprendimiento, y mucho más cuando se trata de algo que te gusta.

### **CREATIVIDAD**

Generá ideas para vender y producir contenido para el mismo. Estar creando cosas nuevas.

### **RESPONSABILIDAD**

Ser responsable en todos los aspectos que conlleva el emprendimiento.

### **CONFIAR EN VOS MISMO**

Animarnos a lo que nos propongamos, porque ante todo... ¡prueba y error!



#### PRIMERO LO PRIMERO: ¡DEFINICIONES!

Los primeros pasos de un emprendimiento tienen que ver con establecer qué producto o servicio vamos a ofrecer, qué impronta tendrá nuestro emprendimiento, su público, y por último, cómo vamos a llegar a ellos.

Esta serie de definiciones nos ayudarán a **conformar la identidad de nuestro emprendimiento y así poder pensar en qué imagen proyectar**, es decir, el conjunto de características que queremos que nuestros clientes reconozcan en nuestro negocio y cómo queremos que lo perciban.

¿Qué productos o servicio vamos a ofrecer?

¿Quiénes somos?

¿A quiénes nos vamos a dirigir?

¿Cómo nos vamos a comunicar y por dónde?

¿Qué recursos necesito?

## Definir qué producto o servicio vamos a ofrecer

Pensá en qué producto o servicio te gustaría vender e investigá si existen cuentas relacionadas. Prestá atención a cómo se dirigen a sus públicos y tomá nota de lo que te gusta y lo que no. A partir de allí generarás puntos interesantes para trabajar en tu negocio.

**¿Cómo lo elijo?** Pensá en algo que te guste o apasione, teniendo en cuenta tus habilidades y conocimientos.

**¿Qué me gusta?**

**¿Qué me apasiona?**



**¿Qué creo que hace falta?**

## Definir el público

Pensá a qué personas te gustaría dirigirte y cuáles considerás que podrían llegar a consumir tu producto o servicio. Una vez que las identifiques, buscá conocer su estilo de vida, necesidades y deseos para poder adaptar tu emprendimiento a sus gustos y consumos diarios. Algunas características a tener en cuenta:

**Ubicación**

**Edad**

**Género**

**Gustos**

**Deseos**

**Motivaciones**

Plantilla para armar tu emprendimiento o haciendo [click acá](#)

Descargá y completalo



## IDENTIDAD

Son los valores que mueven tu emprendimiento, lo que te mueve todos los días. Las características que lo vuelven único y te permite diferenciarte de otros emprendedores.

**Hacete preguntas clave que te ayuden a visualizar tu negocio en el corto y mediano plazo:**

**¿Quiénes somos?**

**¿Cómo queremos que nos vean?**

**¿Qué hacemos?**

**¿Cómo somos?**

**¿Cómo veo mi emprendimiento en el futuro?**

**¿Cómo lo hacemos?**

A medida de que vayamos respondiendo vamos a poder definir y empezar a desarrollar los primeros lineamientos visuales y estéticos de nuestro propio negocio. Que son los siguientes: **NOMBRE COLORES LOGO TIPOGRAFÍA TONO DE VOZ**

Cada uno de estos ítems, anteriormente mencionados, debemos pensarlo en relación a las preguntas que nos hicimos al comienzo, porque de esa forma vamos a poder lograr un discurso identificador de nuestro negocio, y con ellos poder tener un reconocimiento de nuestro público acerca de lo que somos y que queremos que vean de nosotros.

## Definir una estrategia de comunicación

¿Cómo nos vamos a comunicar con nuestro público para hacer que nos conozcan y confíen en nosotros?

El primer paso será **definir qué canales de comunicación vamos a usar**. Con ello debemos pensar un canal que nos permita poder mostrar todo lo que ofrecemos, de la mejor manera, y que podamos lograr aquello que buscamos en nuestro público, y en nuestros objetivos como emprendimiento. A partir de eso, definiremos las acciones que podemos desarrollar en dichos canales de comunicación, siempre teniendo en cuenta los objetivos que nos planteamos. Teniendo una cierta planificación, para la producción de contenido o cuando queremos comunicar algo específico, y de esa forma generar la cercanía y fidelidad necesaria.

## La financiación del proyecto

Un aspecto importante es el presupuesto que tenemos y que debemos tener, considerando tanto a los recursos humanos como los materiales.

¿Qué aspectos debemos considerar para la inversión inicial?

- Los elementos de trabajo. Establecer las herramientas básicas que utilizaremos en función de las tareas que desarrollaremos. ¿Computadora? ¿Celular? ¿Un depósito?
- Los elementos que necesitaré para presentar mi marca. ¿Qué recursos necesito para llevar adelante mi propuesta o producto?

# MATRIZ FODA

## MEGA TIP PARA EL ANÁLISIS DE TU EMPRENDIMIENTO

**Identificá las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de tu proyecto para reconocer dónde está parado tu emprendimiento y pensar en cómo potenciarlo.**

La **matriz FODA** sirve para evaluar la condición en el que se encuentra tu emprendimiento, en relación al contexto y al desarrollo de sí mismo.

Podés utilizar esta matriz para hacer un balance sobre tu crecimiento e identificar lo que debés modificar o aquello que beneficia tu negocio.

Se trata de plasmar en un cuadro todas las observaciones que destacamos del emprendimiento tanto a nivel interno como externo, generando así un panorama general sobre cómo está posicionado.

### FORTALEZAS

¿Cuáles son los mejores aspectos sobre mi emprendimiento? ¿Qué me hace destacar sobre el resto? Por ejemplo: calidad del producto.

### OPORTUNIDADES

¿Qué factores externos influyen de manera positiva en mi proyecto? Por ejemplo: que haya pocos emprendimientos del mismo rubro

### DEBILIDADES

¿Qué dificultades encuentro en mi emprendimiento? ¿Qué podría mejorar? Por ejemplo: poco conocimiento en el rubro, pocos recursos para la realización del mismo.

### AMENAZAS

Aquellas situaciones que influyen negativamente en nuestro negocio. Por ejemplo: el COVID y la imposibilidad de abrir un showroom.

# ¡A PONER EN PRÁCTICA!

## ACTIVIDADES FINALES

### Para los que comienzan

¡Respondé las primeras preguntas para desarrollar tu propio emprendimiento!



o hacé [click acá](#)

### Para los que ya están emprendiendo

¡Hacé un balance sobre tu emprendiendo para seguir creciendo!



o hacé [click acá](#)

### ESTRATEGIA COMUNICACIONAL



Son una serie de acciones que van a permitir transmitir aquello que quieras destacar y generar un vínculo con tu público en base a los objetivos que te hayas propuesto.

### ¿Cómo pienso mi estrategia de comunicación?

- Hacé una **lista de las cosas que te gustaría mostrar sobre tu emprendimiento**. Aquello que quisieras destacar, que te guste o te parezca interesante.
- Pensá **de qué manera querés contar y en dónde** en función del público al que quieras alcanzar.

Una vez que hayas atravesado estos dos puntos iniciales, deberás enfocarte en cómo se llevará adelante la **producción de los contenidos**, que deberán estar en línea la propuesta establecida y serán publicados a través de las redes sociales.

**¿A través de que medios me voy a comunicar?**

**Redes Sociales.** Pensando en cuál puede ser la que sea más funcional para mi emprendimiento, y los objetivos que quiera llevar a cabo como negocio.

**¿ A quién me voy a dirigir?**

A mi **público objetivo.** Es decir, pensar a quienes nos queremos dirigir y quienes pueden ser los potenciales consumidores de tu producto o servicio. A partir de ello, las acciones de comunicación que lleves adelante serán de acuerdo al tipo de público que hayas establecido.

**¿ Cómo me voy a comunicar?**

Establecer si el **lenguaje** va a ser formal o informal (cotidiano). También, conlleva pensar en que **acciones** voy a llevar adelante para poder comunicarme, teniendo en cuenta los objetivos, el público al cuál me dirijo, y los factores que pueden influir en él.

---

Elementos clave para planificar y diseñar mi **estrategia comunicacional.**

# PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS

## ¿CÓMO LO USAMOS?

La participación de nuestro público en nuestro plan de comunicación es fundamental para generar cercanía y confianza con nuestra marca. Pero, **¿cómo lograrlo?**

No se trata de vender únicamente, sino de conocer quiénes están detrás de nuestro negocio, sus intereses, motivaciones e ideas: **crear conversaciones a través de la generación de contenido de valor**. Es decir, aquel que sabe interpretar a mi público y que genera un interés que trasciente a mi producto o servicio.

### Contenido de valor

Llamamos contenido de valor a aquellas historias que adquieren un significado a partir de su circulación, es decir, cuando nuestro público interactúa con las mismas. Por lo tanto, buscaremos desarrollarlo de manera creativa, utilizando diferentes temáticas, y teniendo siempre presente los objetivos que nos hemos planteado como emprendimiento.

Producir contenido de forma planificada y siguiendo un hilo narrativo propio (nuestra historia) contribuirá a construir una mirada sobre nuestro emprendimiento. Nos permitirá ir más allá, y ampliar nuestra propuesta a fines que van más allá del aspecto comercial, pudiendo servir de manera informativa, educativa o de entretenimiento.

# ALGUNAS IDEAS PARA TU CONTENIDO

## ENTRETENIMIENTO

Proponé juegos, trivias, encuestas y sorteos por premios y beneficios

## HUMOR

Compartí memes en referencia a tu actividad, día a día o simplemente de algo de lo que se está hablando en redes.

## EDUCATIVO

Encargate de que tus seguidores se mantengan informados sobre tu actividad. Respondé preguntas, compartí noticias que tengan que ver con tu rubro, tips y consejos.

## HUMANIZAR LA MARCA

Contá tu historia. Quién sos, cómo empezó tu proyecto, tu lugar del trabajo, tu día a día.

## INTERACTIVIDAD

Involucrá a tus seguidores en las decisiones de tu negocio. Preguntales sobre sus gustos, intereses y cotidianidad.

### Ideas para generar contenido



o hacé [click acá](#)

### ¡Tu propia ficha de contenido con todas tus ideas!



o hacé [click acá](#)

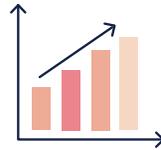
# ESTADÍSTICAS



Datos que nos permiten evaluar el comportamiento de nuestro público con el contenido que producimos.

Las estadísticas son grandes aliadas para los emprendedores, porque permiten ver en tiempo real las repercusiones de nuestro contenido y el vínculo que generamos con nuestra audiencia a través de nuestros canales de comunicación, permitiendo definir si la estrategia comunicacional que proponemos es funcional a nuestra marca.

¿Qué información nos sirve a la hora de ver nuestras estadísticas?



**Temas que son tendencia en el público**

**Datos de nuestro público (edad, lugar, etc)**

**Visualizaciones**

**Alcance de nuestro contenido, para ver si funcionó o no**

Plantilla para  
hacer tu estadística  
o haciendo  
[click acá](#)



# ALGORITMO

## ¿TU PEOR ENEMIGO?

El algoritmo permite darle (o quitarle) visibilidad a tus contenidos y se construye a través de las interacciones de tu público con todo lo que publicás. Por lo tanto, sin una estrategia de gestión de contenidos planificada y gestionada, puede convertirse en un obstáculo difícil de sobrellevar con un impacto relativamente fuerte.

***¿Es imposible de vencer al algoritmo?* La única forma es con constancia y contenido. Publicando siempre a los mismos horarios (basándonos en los momentos de mayor interacción con nuestras audiencias, conociendo y manejando nuestras estadísticas) y generando contenido que sabemos que tiene impacto.**

*¿Cómo le doy visibilidad a mi contenido?* Una de las herramienta más frecuentes es la de promocionar las publicaciones. Esto aumentará el alcance de ese contenido, ampliando el horizonte de la interactividad que se puede lograr y permitiendo mejores estadísticas que, como resultado, generará mayor visibilidad.

# ADMINISTRAR EL TIEMPO

## PARA PRODUCIR TU CONTENIDO

La constancia y periodicidad a la hora de publicar contenido en redes será la clave para vencer el algoritmo. Por lo que será fundamental administrar nuestro tiempo para planificar qué tipo de contenido necesitamos generar y cómo lo llevaremos adelante.

¿La mejor manera? **Calendarizando**. Ya sea por semana día a día, o mensualmente, debemos planificar nuestros contenidos, pudiendo así tener una organización y planificación de lo que queremos comunicar.



Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
29	30	31	1	2 <small>Viernes Santo</small>	3	4
5 Videos de cambio de look	6 Lanzar sorteo	7 Miércoles de encuestas	8	9	10 Se realiza desfile. Compartir noticia y fotos del mismo	11 Historias de Instagram de entretenimiento: Series
12	13	14 Miércoles de encuestas	15	16 Publicación en el feed sobre consejos de lavado para las prendas delicadas	17	18
19	20	21 Miércoles de encuestas	22	23 Finaliza sorteo. Se anuncia ganador	24	25 Historias de Instagram de entretenimiento: Preguntas para conocer clientes
26	27	28 Miércoles de encuestas	29 Producción con los nuevos ingresos	30 Video del nuevo showroom	1	2

¡Hace [CLICK ACÁ](#) y accedé a tu propio calendario para redes!

# ¡A PONER EN PRÁCTICA!

## ACTIVIDADES FINALES

¡Escaneá los códigos QR y completá las actividades para producir tus propios contenidos de redes!



o hacé [click acá](#)



o hacé [click acá](#)

### EMPREDEDORAS PLATENSES NOS CUENTAN SUS EXPERIENCIAS UTILIZANDO REDES SOCIALES PARA SU EMPRENDIMIENTO

Las redes sociales son el lugar podemos mostrar nuestros productos, servicios y/o talentos, pero también en donde nos podemos mostrar como emprendedores.

En este sentido, generan grandes oportunidades para utilizar la creatividad para los contenidos, y que a su vez, podamos generar lazos con nuestro público.

#### WE CALIA



**@wecalia**

**Indumentaria  
femenina**

#### MONT



**@montmartree**

**Lencería**

#### SERENDIPIA



**@serendipiajoyas**

**Accesorios**



WECALIA

WECALIA

Encontrar una dinámica de comunicación en las redes sociales, como también lograr una interactividad cotidiana con mis seguidores fue un gran desafío. Pero la constancia en redes permite generar mucha presencia y generar confianza con los seguidores.

## Lo que más me costó...

**La organización:** Respecto al tema de los números, a medida que va creciendo la cantidad de productos que le van ingresando, y con ello tener el control de stock y temas restantes que conlleva un emprendimiento.

**El contenido:** ¿con que sigo? Se vuelve difícil estar generando todo el tiempo contenido, de saber que le gusta a la gente. Entonces, pensar ¿Qué contenido subir? ¿Cómo puede ser útil?

## Las oportunidades que encontré

**Detalles personalizados:** Darle a los clientes regalos que sean detallados pensados para los mismos, como stickers, lapiceras o bolsas, y que de esa manera la sigan y elijan.

## CONSEJOS

 Tener en cuenta que es un rubro difícil, pero que siempre sale.

 Definir el público para establecer cuestiones de venta, y de como hacerlo.



## **MONTMARTRE**

Las redes sociales juegan un montón de protagonismo en un emprendimiento. En un momento en donde la comunicación es digital, lo interesante es definir cómo diversificar esa digitalidad y no quedarse solo en una red social. Porque estamos en constante cambio, ante un un nuevo paradigma que llegó con la cuarentena provocada por el COVID-19 y que modificó nuestros hábitos de consumo y cómo nos comunicamos con el otro.

### **Lo que más me costó de las redes**

Lo difícil fue distanciar cómo proyecto al emprendimiento objetivamente de lo que representa para mí Mont, la marca. Además, no tener el conocimiento del rubro.

Cuando comencé a diseñar las prendas y todas las responsabilidades y tareas recaían en mí, supe que era necesario contar con una estructura de trabajo definida.

### **Las oportunidades que encontré**

Establecer áreas de trabajo.

Poder tomarse un tiempo para repensar el emprendimiento, y de que forma lo que quería desarrollar.

## **CONSEJOS**

- ♥ **Emprender no es para cualquiera ni para cualquier producto. Hay que tener pasión.**
- ♥ **Emprender tiene que estar ligado a los social, querer decirle algo al mundo.**



**SERENDIPIA**

Las redes sociales son SUPER importantes. La marca transcurre básicamente en Instagram, más que en la tienda online, más que en el showroom. Para un emprendimiento es indispensable tener redes, porque es lo que te hace estar cerca de tus clientes o potenciales clientes y que conozcan más de lo que ofreces.

### **Lo que más costo de las redes**

Los números. Hoy en día le sigue costando.

### **Las oportunidades que encontré...**

La gran oportunidad lo vi de la mano de los influencers y emprendedores platenses. Los accesorios le llegaron a Tupi Saravia, Mili Massini y sorteos de Magali Tajés. Eso sirvió muchísimo porque aumentaron mucho las vistas y seguidores. Con emprendimientos platenses hicimos alianzas copadas para hacer sorteos y eso también sirvió muchísimo.

### **CONSEJOS**

- ♥ **Hacer una inversión, tanto en tiempo como en dinero, en contenidos de redes.**
- ♥ **Tener un buen packaging.**
- ♥ **Organizar los accesorios usando los códigos sku.**



# PARA CERRAR

## RECOMENDACIONES PARA AUTOGESTIONAR TU COMUNICACIÓN

Como conclusión del manual, podemos hablar de que cuando pensamos un negocio independiente, un emprendimiento, debemos hacerlo de manera conjuntas, pensando en diferentes aspectos que nos hará llegar a los distintos objetivos que nos propongamos para el mismo.

Esos aspecto nos irán definiendo nuestra identidad, y con ello una forma en la que el público nos reconozca, y nos diferencie de los demás emprendimientos. Con lo cuál, es importante tener en cuenta las estrategias comunicacionales que llevemos a cabo, porque serán las que nos permita llegar a una interacción con nuestros públicos.

De este modo, te recomiendo distintas páginas web que dedican su contenido a lo que es la gestión de la comunicación en lo digital. Estas son: **Angie Transmedia**  
**Malva Comunicación y Luzzi Digital**

**Para editar videos**

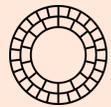


INSHOT

**Para editar fotos**



FOODIE



VSCO

**Para diseño**

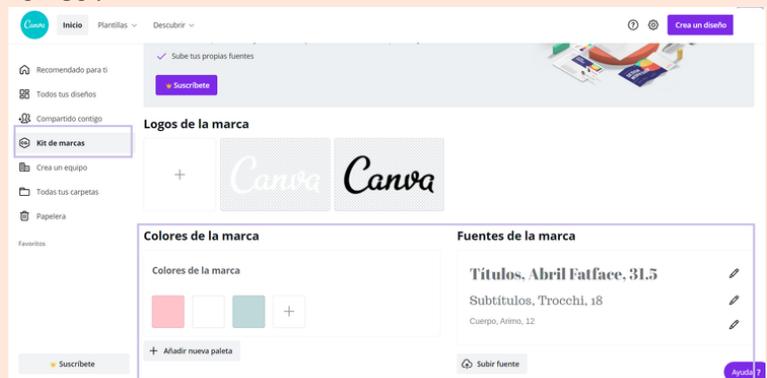


CANVA



MOHO

Uno de los consejos es el de mantener una estética. En Canva podes armar tu KIT DE MARCA para mantener los mismos colores y tipografías que lograste establecer para tu marca.



# ¡MANOS A LA OBRA!



EMPRENDIMIENTO EN CONSTRUCCIÓN

