

JORGE VAOLI

AUTOR DEL LIBRO: PEQUEÑO GRAN NEGOCIO

Las 5

VENTAJAS

MARKETING DE BAJO COSTO

PARA CONSEGUIR CLIENTES FIELES Y FANÁTICOS
QUE AMARÁN LO QUE SEA QUE LES VENDAS



LAS 5 VENTAJAS

Copyright © 2021, JORGE VAOLI

Copyright © 2021, EMPRESARIO PRO

Todos los derechos reservados. No se puede reproducir, copiar ni guardar o transmitir ninguna parte de este libro sin permiso por escrito del autor, excepto en el caso de citaciones breves, dentro de reseñas o artículos.

Primera Edición: febrero 2021 – Revisado: mayo 2021

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N°2021-01769

Editado y publicado en febrero de 2021 por Empresario Pro, Av. La Paz 960, La Perla.

ÍNDICE

EL RETO PRÓLOGO	PÁG. 4
EMPRENDEDOR DE 360° INTRODUCCIÓN	PÁG. 7
VENTAJA 1: VELOCIDAD CAPÍTULO UNO	PÁG. 38
VENTAJA 2: IDENTIDAD CAPÍTULO DOS	PÁG. 52
VENTAJA 3: PRESENCIA CAPÍTULO TRES	PÁG. 63
VENTAJA 4: GRATUIDAD CAPÍTULO CUATRO	PÁG. 82
VENTAJA 5: CONEXIÓN CAPÍTULO CINCO	PÁG. 93



LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

EL RETO

En la primera clase de Marketing que recibí hace varios años, recuerdo con claridad cómo el profesor ingresó al aula sin saludar o presentarse, y escribió en la pizarra el número 2. Acto seguido, el número 98.

Apenas lo hizo volteó a mirarnos, y empezó a explicarnos —con un énfasis que hasta ahora no olvido— que esos números representaban lo siguiente: el número 2, era el porcentaje de grandes empresas que existían en nuestro país. Luego trazó un círculo sobre el número 98 y con un tono de voz mucho más alto enfatizó: “Y éste es el porcentaje de pequeñas y medianas empresas en nuestro país”.

Unos segundos después el profesor dibujó una flecha al costado del número 98 y escribió “80%”. Luego trazó otra flecha y al costado escribió “90%”. Tomo un respiro y mirándonos a los ojos expresó: “El 80% de *pequeños negocios* fracasa antes de cumplir los 5 años; y el 90% de las que sobreviven, no llegan a los 10 años”.

Luego de otros segundos de silencio el profesor sentenció: “Ésta es la realidad, y ustedes están aquí para descubrir lo que pueden hacer al respecto”.



LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Una Realidad Preocupante

No importa el lugar en el que vivas. En la mayoría de países de habla hispana, los índices de distribución y mortandad de las pequeñas y medianas empresas es muy parecido. De hecho, en la última década los índices son aún más preocupantes. Hoy en día, la mayoría de países latinoamericanos, coinciden en que el 80% de nuevas empresas terminan cerrando ¡en su primer año!

Desde aquella mañana en mi clase de Marketing, he pasado los últimos 20 años de mi vida en un proceso de observación y estudio cercano al mundo del emprendimiento, pero sobre todo, cercano a ese artífice que está detrás de todo negocio, empresa u organización: el emprendedor.

He observado, analizado, estudiado y conversado con cientos de emprendedores de todas partes del mundo. He encontrado de todo, historias de éxitos y de fracasos, de grandes ascensos y también de enormes caídas.

Este libro es el resultado de mi contribución a esa enorme cantidad de aguerridos, visionarios, luchadores y valientes emprendedores de todas partes del mundo.

Yo creo que podemos cambiar las estadísticas. Como emprendedores tenemos el poder de hacerlo. No importa el lugar en el que estés, tampoco el tamaño de tu negocio, mucho menos importa si recién estás empezando.

Si hay algo que he aprendido, es que somos 99% responsables de los resultados que obtengamos en nuestros proyectos de negocio. No importa la economía, no importa el gobierno, no importan los recursos.





LAS 5 VENTAJAS

por **JORGE VAOLI**

La razón por la que escribí este libro, es porque quiero evitar que seas parte de la alta tasa de mortandad empresarial que todavía existe.

Quiero que seas parte de un nuevo porcentaje de sobrevivencia y crecimiento empresarial que sólo nosotros podemos cambiar y hacer que quede registrado en la historia de los negocios.

No importa el lugar en donde vivas, estamos en un momento crucial de la historia, en donde cualquier persona, con la información adecuada, puede emprender un negocio y convertirlo en algo tan grande como sus propios sueños se lo permitan.

Te reto a construir tu propia historia de éxito, y a descubrir en las páginas de este libro, aquellas ventajas que harán que tú y tu negocio, sean los próximos casos de estudio, en las páginas de aquellos libros que aún están por escribirse.

¿Aceptas el reto?



LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

EMPRENDEDOR DE 360°

¿LA MEJOR MANERA DE EMPRENDER?

Cuando era niño recuerdo que mi familia se juntaba cada sábado por la tarde para ver un programa de televisión que nos tenía muy *enganchados* en ese momento. Era el famoso programa *Sábado Gigante*, con “Don Francisco”.

Era un momento imperdible, de hecho, incluso los vecinos que no tenían un televisor en casa, se reunían en la mía para no perderse el programa cada semana.

Años más tarde, cuando era adolescente, me encontraba trabajando para una empresa de lavado de alfombras como asistente de los técnicos de limpieza. Mi horario de trabajo también incluía los sábados.

Recuerdo que muy seguido los sábados, mis jefes arreglaban todo para que después del almuerzo por la tarde, nos sentáramos juntos a ver *Sábado Gigante* en su enorme televisor a colores que en nada se comparaba con el de 14 pulgadas en blanco y negro que teníamos nosotros en casa. No cabe duda que *Don Francisco* y su programa nos tenían “enganchados” a todos.

Nada sabía yo en ese entonces, que este exitoso programa había tenido sus inicios 30 años antes, a comienzos de los años 60. Luego, para inicios de los años 80 el éxito del programa era indiscutible, y para los 90 la





LAS 5 VENTAJAS

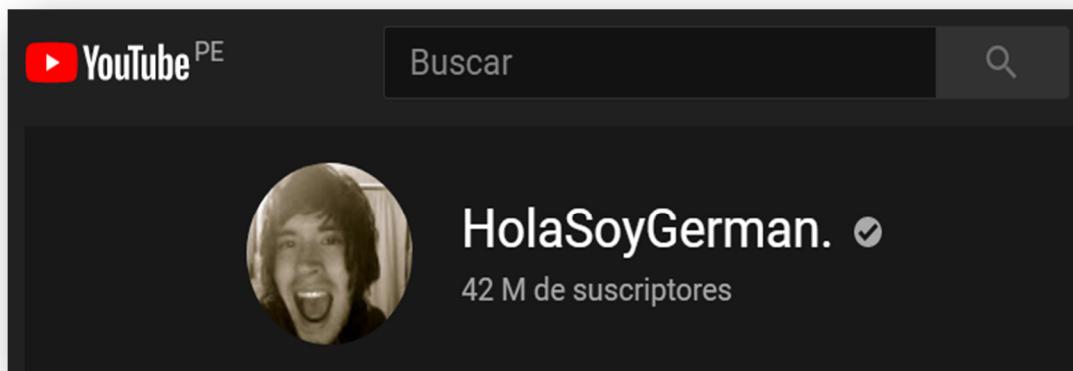
por JORGE VAOLI

internacionalización del programa y su presentador chileno, eran toda una realidad. Desde que empezó el nuevo siglo, los premios y reconocimientos para *Don Francisco* han venido tanto de su país como de otros países del mundo incluido los Estados Unidos.

Unas Décadas Después...

Por otro lado, hace unos años alguien me recomendó ver unos videos de German Garmendia, un joven chileno que colgaba videos en YouTube con unipersonales bastante divertidos, y que se había convertido en toda una celebridad en Internet.

Debo decir que después de ver algunos de sus videos, terminé suscribiéndome a su canal, sin embargo, lo que más me impactó de su canal de videos en YouTube, fue descubrir la increíble cantidad de público que tenía: más de 10 millones de suscriptores. Y al momento que escribo estas líneas tiene 42 millones.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Mientras observaba estos números, se me vino a la mente la siguiente pregunta: ¿Cuántos artistas o programas de televisión morirían por tener una audiencia de este tamaño?

Cuando me puse a investigar más sobre este fenómeno en Internet, me enteré que German empezó a finales del 2011 con su canal en YouTube “Hola Soy Germán”.

Sólo 2 años después tenía cerca de 10 millones de suscriptores —como es obvio de esperar en Internet— de diferentes partes del mundo. Pero repito, ¡sólo 2 años después!

Por si fuera poco, en el 2014 German Garmendia recibió un premio internacional como *Icono Digital del Año* en los premios MTV Millennial Awards. ¡Apenas 3 años después de haber comenzado!

2 Chilenos Exitosos, 2 Épocas Distintas.

La carrera de German Garmendia es casi nueva, pero no hay que ser un genio para concluir que tanto él como *Don Francisco*, en este momento son íconos de mucho éxito, cada uno en sus respectivas audiencias.

Tampoco hay que ser un genio para darnos cuenta de la enorme diferencia de tiempo que separa el momento que ambos comenzaron sus carreras: 50 años.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Aunque es obvio que cada uno es un referente destacado en sus respectivas y distintas audiencias, no podemos evitar hacernos ciertas preguntas referentes *al tiempo* que le tomó a cada uno alcanzar *ciertos resultados*, debido a la diferencia de *momentos* en los que ambos empezaron. Por ejemplo:

- ¿Por qué a uno le tomó 20 años alcanzar el éxito y al otro sólo le tomó 2 años?
- ¿Por qué a uno le tomo de 3 a 4 décadas llegar a ser reconocido y premiado a nivel internacional, mientras que al otro sólo le tomó de 2 a 3 años?

Aunque el éxito depende de muchos factores, y en el caso de ambos el *producto que ofrecen* —el entretenimiento— ha sido muy bien recibido por sus respectivas audiencias, no cabe duda de que German Garmendia tuvo una pequeña enorme ventaja cuando comenzó: *ya existía INTERNET*.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Es simple, si hubiera existido Internet en la época en que Don Francisco inició, no cabe duda de que su éxito se hubiera visto “acelerado” gracias a la *viralidad* de Internet.

Seguro estarás de acuerdo conmigo en concluir que: **Internet partió en dos la historia de nuestra generación.**

Y como es lógico, cuando algo así ocurre, muchas cosas nuevas empiezan a ocurrir. Y los negocios no han sido la excepción.

Es por esta razón que muchos emprendedores han encontrado en Internet una **Nueva y Mejor Forma** (rápida y muy económica) de darse a conocer y conseguir clientes fieles y fanáticos para sus productos y servicios.

Pero cuidado, porque mal utilizada esta forma puede provocar todo lo contrario. Esta es la razón por la que tenemos a dos emprendedores utilizando el mismo recurso (Internet) pero con diferentes resultados.

A uno le va muy bien y al otro le va muy mal.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Al que le va muy bien, no se considera un genio, pero sabe que con un poco de ingenio y astucia puede usar de manera VENTAJOSA esta forma de empezar un negocio y darse a conocer. A este emprendedor vamos a llamarle **Emprendedor de 360°**.

Emprendedor de 360°- Dimensión del Negocio

¿Qué es un Emprendedor de 360°?

Internet ha producido un efecto mucho más grande y poderoso del que la mayoría de la gente se ha dado cuenta.

Un Emprendedor de 360 grados es la evolución misma del efecto que han producido los enormes avances y fenómenos tecnológicos de los últimos 20 años, pero repito, va mucho más allá de la tecnología en sí misma.

Para poder comprender a un emprendedor de 360 ° es necesario entender las 2 dimensiones en las que su desempeño es de 360 grados. A continuación, veremos en detalle la primera *dimensión*.

Dimensión del Negocio

A esta primera dimensión, yo la llamo *Dimensión del Negocio*. Quiero que mires a continuación el siguiente gráfico:

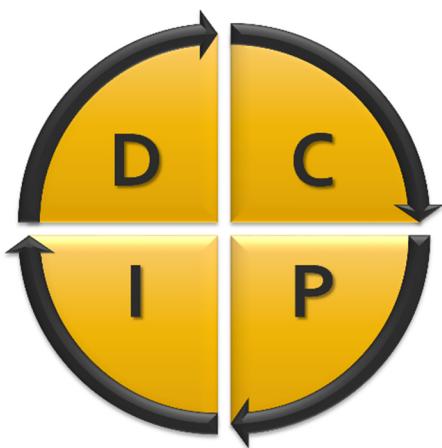


LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

EMPRENDEDOR 360°

Dimensión del Negocio



Las letras que ves en el gráfico representan 4 factores y significan lo siguiente: P de producto, I de información, D de dolor y C de conexión.

La “P” se refiere a los productos o servicios que ofrece un negocio, en otras palabras, aquello por lo que un cliente paga.

En el caso de la “I” se refiere a toda la información que necesita o desea saber un cliente antes de comprar un producto o servicio. Esto incluye todas las características técnicas e incluso científicas que puedan tener un producto o servicio. También incluye por supuesto la información comercial a la que un cliente pueda tener acceso por cualquier medio.

La “D” se refiere al dolor que alivia el producto o servicio que un cliente adquiere. Todo producto o servicio al final de cuentas alivia o soluciona un dolor o problema (o debería hacerlo).





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

La “C” tiene que ver con esa “conexión” *invisible* que existe entre el emprendedor y sus clientes, y que hace que se conviertan en sus seguidores fanáticos e incluso divulgadores de sus productos o servicios.

Para poder comprender mejor a un emprendedor de 360 ° es importante que conozcamos primero a su opuesto: El emprendedor de 180°.

Conociendo a un Emprendedor de 180°

Basados en lo anterior, mira el siguiente gráfico, pero con un ligero cambio:



Como puedes ver, un emprendedor de 180 ° es aquel cuyo enfoque, recursos y objetivos están basados en los factores “P” e “I”, es decir, en el *producto* que ofrecen y en toda la *información* referente a sus características, ventajas, sustentos científicos, etc.



LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Este tipo de emprendedor tiene una filosofía que lo motiva, que le da forma a su mentalidad y a los resultados que busca y persigue. Y esto se ve reflejado en su trato directo con sus posibles clientes o clientes actuales.

Mentalidad de un Emprendedor de 180°

¿Cómo piensa un emprendedor de 180°? Simple, para él lo más importante son alcanzar el mayor margen de ganancias, producto de las ventas de sus productos o servicios. Pero ahora podrás pensar y decir “¿No es acaso lo que todo emprendedor y negocio busca?”

A simple vista así parece. Sin embargo, quiero que veas la enorme diferencia que existe entre un emprendedor de 180° versus uno de 360°, respecto a lo que les motiva y preocupa en su negocio, y que al final, es lo que hace una gran diferencia.

¿Cuáles son entonces los motivos y preocupaciones de un empresario de 180°?

Un empresario de 180° se parece mucho a un vendedor comisionista. Todos, nos hemos topado con un vendedor, de hecho, ellos son la cara principal de muchos negocios. Todos sabemos que un vendedor vive de sus ventas, y que mientras más venda, más gana. Lo vemos todos los días.





LAS 5 VENTAJAS

por **JORGE VAOLI**

Cada vez que voy a la farmacia o botica a comprar un medicamento, casi siempre me ocurre lo mismo. El vendedor me ofrece una pastilla “mejor” y más cara de la que yo le pedí aduciendo que tiene muchas más propiedades que la que yo le estoy pidiendo.

Como yo sé que es un vendedor y que su sueldo engordará si me vende el producto más caro, entonces entiendo y no me es difícil comprender el “motivo real” por el que me está tratando de vender un producto más caro. Casi siempre le digo “no gracias”, y termino pidiéndole el producto inicial.

Hace unos años me dio una gripe muy fuerte, y fui a la farmacia a comprar el antigripal que siempre uso y que funciona muy bien para mí. Pero otra vez, el vendedor me ofreció otro antigripal, “mejor” y por supuesto más caro, aduciendo que solucionaba más molestias de la gripe y en menor tiempo.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Esta vez desistí de mi costumbre y decidí aceptar el antigripal que me ofreció el vendedor y seguir su consejo. Por supuesto lo hice basado en la promesa.

Los siguientes días fueron terribles, el antigripal no era en nada mejor del que yo usaba. Hacía tiempo que no me sentía tan mal y desganado con una gripe. No tengo que decirte que nunca más volveré a tomar ese antigripal.

Como es obvio, a este vendedor no le importó en nada que el producto que me ofreció sea igual o mejor del que yo le pedí, lo único que le importó y motivó fueron sus comisiones. Así actúa un emprendedor de 180 °. Lo único que le motiva y preocupa son sus *ganancias*, sin importar el “precio”.

Emprendedor de 180° en Acción

Este tipo de emprendedores no han desaparecido, están en todos lados, hay quienes tienen negocios grandes y quienes tienen negocios pequeños. De hecho, puede que te hayas topado con uno de ellos en algún pequeño negocio, donde ellos mismos suelen atender.



Imagínate. Vas a una tienda de zapatos, y el emprendedor te recibe con los brazos abiertos, te brinda toda la información que le pides, te anima a probarte el calzado y de forma subliminal te sugiere —por supuesto— que compres los más caros.





LAS 5 VENTAJAS

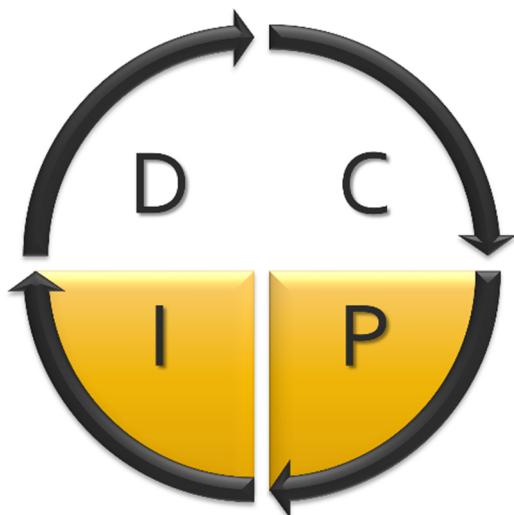
por JORGE VAOLI

Tú decides salir de la tienda sin comprar nada y en ese preciso instante se acaba la enorme amabilidad que tenía e incluso se le borra la sonrisa fingida que había tenido todo el tiempo desde que llegaste.

¿Te ha pasado? De hecho, puede que mientras salgas de su tienda te mal-diga, e incluso tenga el descaro de mirarte mal o decirte “mirón”. Un emprendedor de 180° odia a los “mirones”. Para él, el único cliente que le importa es aquel que le termina comprando *ese mismo día*.

Si este tipo de emprendedor no atiende él mismo en su negocio, se asegura de entrenar a sus representantes o vendedores en la misma filosofía: “no pierdas tiempo con los mirones”.

Otra vez, porque lo que más le importa o le motiva son las ganancias por la venta de sus productos, repito, el enfoque de este emprendedor está basado en la parte inferior del gráfico: los factores “P” e “I”.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

¿Cómo Ve a la Competencia Un Emprendedor de 180°?

Basado en las motivaciones que acabamos de ver, para un emprendedor de 180°, un competidor no es otra cosa que un “enemigo”, un “rival”, alguien que si no se le destruye terminará por destruirlo a él.



¿Y Cómo Ve a sus Prospectos?

En muchos países de Latinoamérica, en el mundo de los negocios se suele llamar “prospectos” a los clientes potenciales.

Por lo tanto, un prospecto es un *possible cliente*, y como un emprendedor de 180° sabe que “possible” significa que no todos llegarán a convertirse en sus clientes, los únicos que le importan son los que sí lo serán.

Pero ¿Y cómo lo sabe? Simple, para él los únicos prospectos que le importan son los que están decididos a comprar ese mismo día y que por supuesto tienen el dinero o la tarjeta lista para pagar. Los demás no le importan.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

¿Qué es el Éxito para Un Emprendedor de 180°?

A este tipo de emprendedor le apasionan los productos de *consumo masivo*, y eso no tendría nada de extraño, sino que para un emprendedor de 180° un producto de consumo masivo significa “ganancias masivas”.

Otra cosa relevante de un emprendedor de 180° es que, por sus características en sí, es un emprendedor amante del corto plazo. Lo único a largo plazo que le agrada es que siga vendiendo mucho en el corto plazo.

Entonces, podemos concluir que, a un emprendedor de 180° poco o nada le importan los factores “D” y “C”, es decir, le tiene sin cuidado si su producto alivia o soluciona un dolor o problema.

No le importa en lo más mínimo si llega o no, a “conectar” con sus clientes, lo que más le importa y garantizará su “éxito y prosperidad” en su negocio, es tener una constante y elevada cantidad de ventas que le dejen muy buenas ganancias.

Para lograrlo se enfocará en tener el mejor producto con las mejores características, y que le deje el mejor margen de ganancias.





LAS 5 VENTAJAS

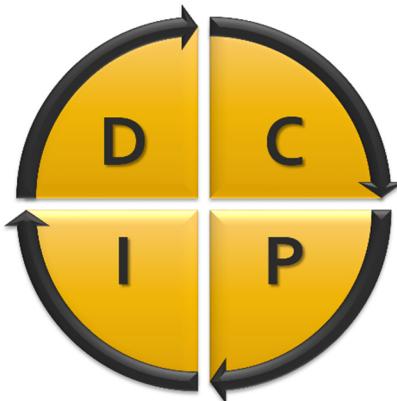
por JORGE VAOLI

Conociendo a un Emprendedor de 360°

Habiendo analizado como piensa un emprendedor de 180°, en primera instancia podríamos suponer que un emprendedor de 360° es lo opuesto a uno de 180°, pero como veremos a continuación, un emprendedor de 360° es mucho más que eso. Representa la evolución misma a un grado mucho más completo de lo que significa ser un emprendedor.

Veamos entonces el gráfico otra vez:

EMPRENDEDOR 360°
Dimensión del Negocio



La primera pregunta que podríamos hacernos es ¿A un emprendedor de 360° no le importa el producto ni la información tanto como a un emprendedor de 180°?





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

No. De hecho, un emprendedor de 360° entiende que tanto el producto, así como la información del mismo, son muy importantes y constituyen el medio —y aquí viene la diferencia— para alcanzar un objetivo mucho mayor que el de la aceptación del producto en el mercado.

La diferencia radica en que, para un emprendedor de 360°, todo comienza en la parte superior del gráfico: los factores “D” y “C”.

Decíamos que la “D” representa el dolor o problema que el emprendedor alivia o soluciona por medio de sus productos o servicios. También decíamos que la “C” representa esa conexión invisible que existe entre el emprendedor —y su negocio— con sus clientes y seguidores.



Por lo tanto, un emprendedor de 360° es aquel cuyo enfoque, recursos y objetivos están basados en el dolor o problema que alivian o solucionan sus productos y servicios; los cuales están basados en la información que obtienen de su propio público objetivo o clientes; y en esa conexión especial y duradera que puedan generar con ellos a través del tiempo.

Como te podrás dar cuenta, un emprendedor de 360° no tiene nada que ver con alguien que ignora o menosprecia los factores “P” e “I”, sino por el contrario, que tienen mucho más valor para él, sin embargo —y aquí está la diferencia— siempre y cuando sean resultado de un perfecto trabajo y desarrollo en los factores superiores “D” y “C”.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Basados en esto, para comprenderlo mejor, veamos entonces cómo piensa —y por lo tanto como actúa— un emprendedor de 360°.

Mentalidad de un Emprendedor de 360°

¿Cómo piensa un emprendedor de 360°? Sencillo, para él lo más importante es, en primer lugar, saber por qué iniciará un negocio. El dinero no es lo que le empuja o motiva a iniciar uno, sino el empezar un negocio que haga una diferencia, que implique una mejora, una evolución, algo que le dé un profundo sentido a su vida y algo por lo que valga la pena luchar.

Una vez que este emprendedor encuentra su *porqué*, la segunda cosa más importante y sobre la que trabajará con gran empeño y esfuerzo, es averiguando cuáles son esos dolores o problemas que están atormentando —e incluso que atormentarán— a sus prospectos o futuros clientes, es decir, a su *público objetivo*.

Sus productos o servicios son el resultado de su esfuerzo y dedicación en esta tarea.

Por lo tanto, como podemos ver, sus motivos y sus preocupaciones están basadas en lo que su público objetivo quiere, anhela o desea.

Todo esto tiene un efecto casi *mágico* y muy poderoso cuando estos emprendedores lanzan sus productos o servicios.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Sus clientes se pelean, hacen colas y pagan cuanto sea necesario, por ser los primeros en adquirir sus productos o servicios.

Lo vemos todo el tiempo. Por ejemplo, cuando Apple lanza su último producto al mercado, o cuando un gurú de los negocios lanza su último libro o programa de entrenamiento. También cuando una empresa de software lanza su último juego o cuando un restaurante tiene gente haciendo cola sólo para poder entrar y degustar sus platillos una vez más.

¿Cómo Ve a la Competencia Un Emprendedor de 360°?

Un emprendedor de 360° es por naturaleza *original*, por lo tanto, no le aflige la competencia. No es que no le importe, sino que, en lugar de ver a su competencia como un enemigo, lo ve como una manera de mantenerse siempre en constante innovación, de ser siempre fiel a su *porqué* y en mantener y mejorar su originalidad todo el tiempo.

De hecho, un emprendedor de 360° sabe que su más grande competidor puede convertirse incluso en un futuro socio, por ello hoy en día podemos escuchar a empresarios hablar de la *coopetencia*. Es una nueva forma de ver las cosas.

La competencia siempre va a existir en los negocios. De hecho, es conveniente para el consumidor, pero para un emprendedor de 360° la competencia ha dejado de ser una jungla donde hay que “matar” para mantenerse vivo, y se ha convertido en una especie de “feria” donde la variedad puede significar una oportunidad para crecer en originalidad o para establecer alianzas estratégicas y significativas.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

¿Cómo Ve a sus Prospectos un Emprendedor de 360°?

Si volvemos al ejemplo del emprendedor que es dueño de una tienda de zapatos, entonces podremos ver la enorme diferencia que existe cuando se le compara con un emprendedor de 180°.

Imagínalo otra vez. Acabas de entrar a la tienda de zapatos de un emprendedor de 360° donde él mismo atiende. Ni bien ingresas, te hace sentir como en casa, en confianza.



Cómo su enfoque es el cliente y no el producto, te va a hacer preguntas para saber qué es lo que estás buscando, qué es lo que quieras e incluso va a tratar de *predecir* cuánto quieras gastar.

Luego de saberlo te sugerirá zapatos y precios que encajan a la perfección con lo que estás buscando. Te de-

jará probarte todos los zapatos que quieras. Dejará que te tomes todo el tiempo que quieras, que le preguntes todo lo que quieras, aunque al final te vayas de su tienda sin comprar nada.

De hecho, antes de que entres a su tienda este emprendedor te conocía, sabía porque entrabas a su tienda, es más, conocía los motivos por los cuales estabas haciéndole ciertas preguntas.

Supongamos que para ti lo más importante en un calzado es la comodidad. Sucede que entraste a esta tienda porque se llama “COMFORT SHOES – *Camina en las nubes*”.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Supongamos que además eres una persona que está muy comprometida con el medio ambiente y cuando entraste a la tienda, incluso desde afuera, te diste cuenta que tiene un logo y certificaciones que garantizan que el calzado que allí se vende ha sido producido teniendo en cuenta altos estándares de cuidado y protección al medio ambiente.

Te garantizo que, aunque te vayas sin comprar ese día, en su debido momento regresarás y comprarás no una, sino varias veces. Y sin lugar a dudas, te convertirás en un cliente frecuente que incluso les contará a sus familiares y amigos sobre su agradable experiencia con esta tienda y su “femenino” línea de calzado.

Por esta razón es que al emprendedor de 360° poco o nada le importa si le compras hoy, lo que más le importa es asegurarse de que sepas que hay una razón por la que ese negocio existe, que esa razón tiene que ver con lo que tu anhelas y deseas, no sólo en el calzado, sino aún en la filosofía detrás del mismo. Este emprendedor sabe que, si hace bien su trabajo, regresarás, porque te conoce y sabe bien lo que quieras. ¿Te das cuenta de la enorme diferencia?



www.JorgeVaoli.com





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

¿Qué es el Éxito para un Emprendedor de 360°?

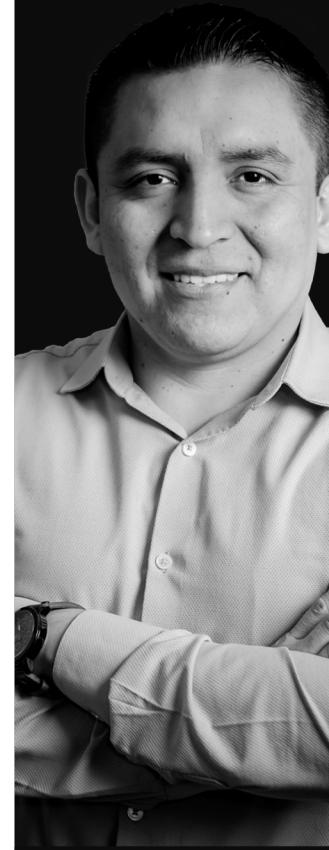
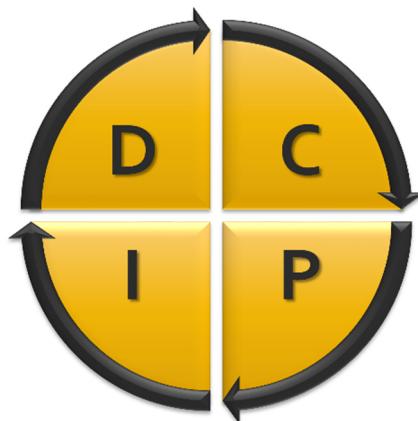
Para un emprendedor de 360° el éxito radica en poder construir un negocio rentable que *conecte* con el alma de su público objetivo y que le permita descubrir lo que quieren y desean tener, con el fin de poder dárselos en forma de productos y servicios que evolucionan con el tiempo.

Internet, la Pieza Clave de los Factores “D” y “C”

Cuando revisamos el gráfico con cada uno de los factores del negocio de un emprendedor de 360°, no cabe duda de que Internet ha significado una enorme evolución en cuanto a la forma y facilidad que ahora tienen los emprendedores para dar a conocer sus productos o servicios, es decir los factores “P” e “I”.

Pero luego de analizar en detalle los factores “D” y “C” como lo hemos hecho, es importante rescatar que el rol que ha jugado Internet en estos 2 factores ha sido enriquecedor y evolutivo.

Nunca, en ningún otro momento de la historia, ha sido tan rápido y sencillo poder *conectar* con la gente y sus ideas, y a su vez poder recibir retroalimentación que permita a los emprendedores y sus negocios crear productos y servicios que encajen muy bien con sus necesidades y deseos, aun anticipándose a lo que en el futuro “desearán”.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Internet ha significado un enorme e interminable despliegue de esas *voces* —como lo llamaba Stephen R. Covey— que buscan ser escuchadas, de esas ideas que buscan *conectar* con sus pares en cualquier parte el mundo, y que trascienden no sólo a naciones sino a culturas y filosofías de todo tipo.

Por esta razón se crean y se siguen creando millones de blogs en todo el mundo. Por esta razón la gente comenta y participa de forma activa en las redes sociales. Por esta razón la gente sigue adquiriendo teléfonos inteligentes y dispositivos que les permitan poder expresarse en cualquier momento, desde cualquier lugar, en cualquier parte del mundo.



Emprendedor de 360° - Dimensión del Marketing

Con el panorama aclarado de la primera dimensión de un emprendedor de 360° ahora será mucho más fácil y lógico comprender la segunda dimensión: la del marketing.



LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Todo negocio necesita del marketing, y aunque muchas veces se le confunde con la publicidad, es bueno recordar que el marketing va mucho más allá de ello.

Podemos encontrar muchas definiciones del marketing, pero luego de haber analizado la primera dimensión de un emprendedor de 360°, podemos decir que el marketing no es otra cosa que:

Toda acción que realicemos con el objetivo de establecer una conexión especial, única y valiosa con nuestros clientes, a través del tiempo.



Siendo así, es imposible dejar de pensar en el asombroso rol que Internet ha jugado al hacer posible la comunicación a gran escala de personas y organizaciones de toda índole, haciendo que hoy en día sea casi una *necesidad* el estar conectados todo el tiempo, con el único objetivo de mantener *encendido* ese hilo de comunicación, del cual, en el fondo, siempre hemos dependido.

Esa necesidad de mantenernos *conectados* nos hace reflexionar y preguntarnos como es que alguna vez pudimos vivir sin estar conectados. Y si bien es cierto que todavía hay bastante trabajo por hacer para disminuir la brecha





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

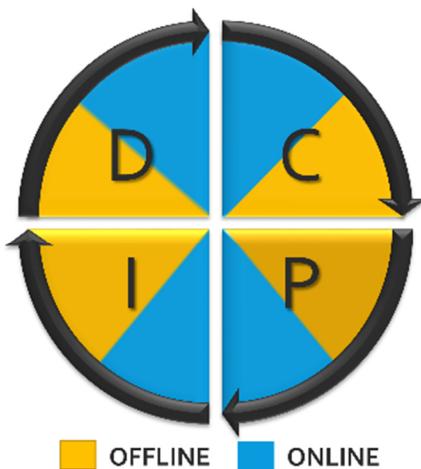
digital que existe en Latinoamérica, no cabe duda que los teléfonos inteligentes han contribuido —de forma muy importante— a elevar la facilidad con el que las personas hoy en día se conectan a Internet.

Todo este cambio y evolución en el que nos hemos visto envueltos en los últimos 20 años han hecho que el marketing sea mucho más cercano, más personalizado y más inteligente que nunca antes en toda la historia.

Lo increíble y muy preocupante es que haya un alto porcentaje de emprendedores, que no esté considerando Internet y sus ventajas dentro de sus propias estrategias de marketing.

Dimensión del Marketing

Empecemos entonces revisando el siguiente gráfico. Cómo podrás ver, cada factor del negocio está compuesto por los dos mundos que (por ahora) llamamos: online y offline, en línea y fuera de línea, conectado y desconectado, en la nube y fuera de la nube.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Rápido entonces, podemos ver que un emprendedor de 360° es aquel que sabe combinar de forma adecuada y con éxito sus estrategias de Marketing, dentro y fuera de Internet.

Emprendedores de 180° en la Dimensión del Marketing

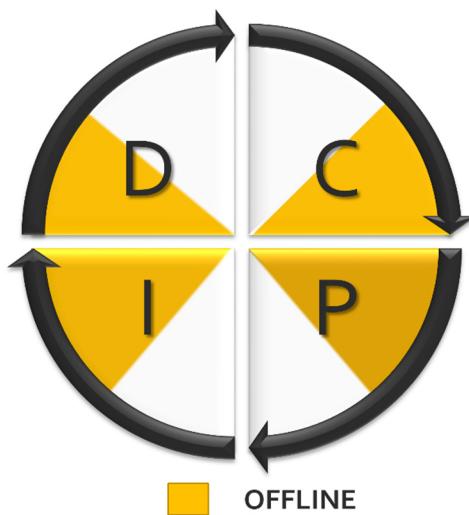
Imagínate un emprendedor que sólo basa sus estrategias de Marketing en el mundo offline, es decir no considera a Internet dentro de sus estrategias de Marketing, y digamos que le va muy bien.

Y le va muy bien, porque está haciendo sus mejores esfuerzos por trabajar en los 4 factores del cuadrante: el del producto, la información, el dolor que alivia y en la conexión duradera con sus clientes.

Este emprendedor podría sentir que debido a esto él es un emprendedor de 360°. Quizá lo es desde el punto de vista del negocio, pero en definitiva, no lo es desde el punto de vista del marketing.

Mira ahora el siguiente gráfico:

Este emprendedor está enfocado en una porción de cada factor. Si sumamos las porciones del lado derecho tenemos dos ángulos de 45 grados cada uno, es decir, tenemos 90 grados. Si ahora lo sumamos con ambas porciones del lado izquierdo, tenemos en total 180 grados.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Aunque este emprendedor esté haciendo un buen trabajo en la primera dimensión (la del negocio), lo cierto es que está fallando en la segunda dimensión (la del marketing).

Si este emprendedor decide seguir así, siempre tendrá un límite en su éxito, un “techo”, como le decimos en mi país.

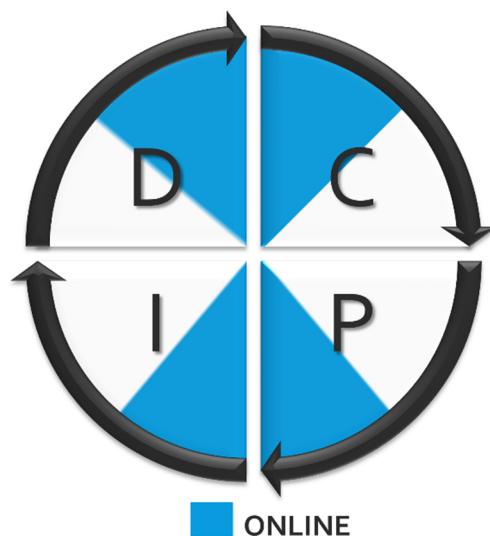
Porque muchos de sus posibles clientes, lo están buscando en Internet, y no lo están encontrando. Incluso sus clientes actuales podrían comprarle mucho más si estuvieran en constante contacto con ellos por medio del correo electrónico o las redes sociales.

De hecho, estos felices clientes tropezarán al intentar compartir la marca o negocio de este emprendedor, cuando tengan que decirle a sus amigos o familiares, incluso con algo de incomodidad: “No, todavía no está en Internet”

El Otro Emprendedor de 180°

¿Y si volteamos a ver y analizar al otro emprendedor de 180° en la dimensión del marketing?

Este emprendedor es nuevo, incluso es un fenómeno que ha causado —y sigue causando— revuelo en el mundo desde su aparición.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Muchos se preguntan si acaso es posible que un *empreendedor online* — como se le conoce — sea tan o más exitoso que el clásico y experimentado *empreendedor offline* (si podemos llamarles así por el momento).

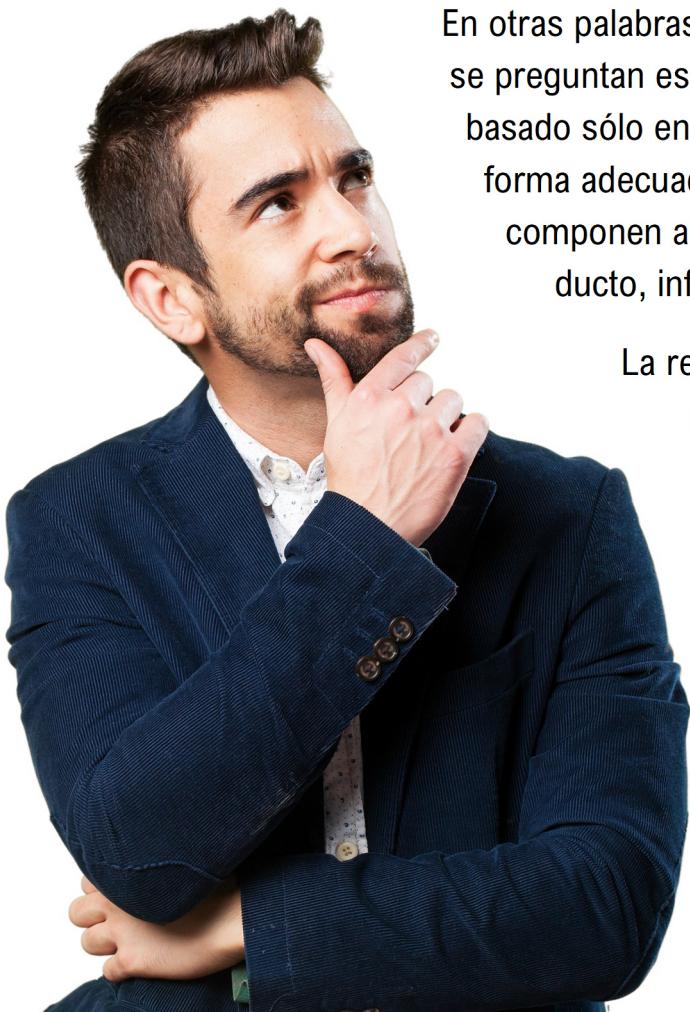
Esta fascinación y la vez desconfianza con la que los nuevos emprendedores y espectadores miran a este nuevo *tipo de emprendedor*, es en realidad fruto de una equivocada percepción, obtenida quizá por los discursos de venta de algunos de estos emprendedores.

Ésta equivocada percepción tiene que ver con el mensaje que a muchos les retumba en el cerebro y que ellos convierten en una pregunta: “¿Se puede vivir 100% de Internet?”

En otras palabras, si volvemos al gráfico, lo que ellos se preguntan es: “¿Puedo crear un negocio exitoso, basado sólo en Internet, ocupándome de trabajar de forma adecuada en cada uno de los factores que componen a un emprendedor de 360°?” (Producto, información, dolor y conexión).

La respuesta es similar a la que vimos con el “empreendedor offline”: claro que puede tener éxito, claro que le puede ir bien, pero siempre tendrá un límite. Otra vez: un “techo”.

¿Por qué? Es sencillo, a este otro emprendedor de 180° siempre le faltará “algo” que sus clientes





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

perciben, ese contacto humano y físico que el mundo virtual no puede igualar. Faltará ese lado material y tangible del cual todos necesitamos experimentar, con la finalidad de sentir que estamos vivos.

Si nos ponemos a analizar y estudiar los casos de mayor éxito en el mundo online, aquellos genios que se han convertido en un referente importante para esta nueva economía a la que estamos avanzando, en realidad ellos nunca nos han querido decir que su enorme e indiscutible éxito se debe sólo a una estrategia de negocios 100% online.

De hecho, su éxito, se debe a que ellos entienden muy bien la importancia de saber combinar sus estrategias de Marketing dentro y fuera de Internet.

Por esta razón es que los vemos siempre organizando eventos presenciales, llenando hoteles y reuniendo muchas veces una multitud de seguidores que se mueren por tomarse una foto con ellos, o con el simple hecho de estrecharles la mano a su mentor.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Estos emprendedores comprenden que el contacto humano, “fuera de línea” y sus respectivas estrategias de marketing encaminadas a ello, les garantizará un éxito sin límites en el transcurso del tiempo.

Hace unos meses escuché a un conocido y exitoso emprendedor de Internet, decir que para que el crecimiento de emprendedores online en Latinoamérica no se estanke y pueda crecer, es necesario tomar medidas para “desvirtualizar” los negocios online y hacerlos más humanos.

Lo que este experto estaba diciendo en otras palabras, es que, si queremos crecer, debemos desechar la idea de ser sólo emprendedores de 180°, y que hagamos lo que sea necesario para ser emprendedores de 360°.

Una Lección de Jeff Bezos

El 09 de Octubre del 2014, el diario *The Wall Street Journal* anunció que Amazon.com, el líder del comercio electrónico en el mundo, estaría a puertas de abrir su primera tienda física luego de 20 años de existencia en el mundo online.

THE WALL STREET JOURNAL.
Home World U.S. Politics Economy Business Tech Markets Opinion Life & Arts Real Estate

Amazon to Open First Brick-and-Mortar Site
The New York City Location to Handle Same-Day-Delivery Inventory, Product Returns

www.JorgeVaoli.com





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Según informó el diario, la tienda representaba un experimento de Amazon para *conectar* con sus clientes en el mundo físico. Según el diario, esta idea estuvo rondando la mente de su fundador, Jeff Bezos, por varios años.

En 2015 Amazon finalmente abrió su primera librería física y desde entonces no ha parado de abrir distintos formatos de tiendas físicas, como **amazon go** por ejemplo.

The image displays two promotional banners for Amazon Go. The left banner, titled 'amazon go grocery', features a green diamond-shaped badge with the word 'NEW'. Below it, text reads: 'Fresh produce, ready-made options for dinner, household essentials, and more—all available with no lines and no checkout.' It includes a photo of a shopping cart filled with groceries and a 'LEARN MORE' button. The right banner, titled 'amazon go', features text: 'Breakfast, lunch, and all sorts of snacks—ready right now. It's convenient and unbelievably fast.' It includes a photo of breakfast items like sandwiches and a banana, and a 'LEARN MORE' button.

Como puedes ver, Jeff entiende a la perfección la importancia de poder mantener *conectados* a sus clientes (Factor "C"), y como todo emprendedor de 360° sabe que al tener un negocio que está basado en Internet, debe hacer todo lo posible por *desvirtualizar* su negocio al interactuar con sus clientes en el mundo físico de diversas formas.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Si leemos la historia de Amazon, podemos encontrar que Jeff siempre se ha preocupado por conectar de forma adecuada con sus clientes en el mundo físico.

No sabemos qué es lo que pase con las tiendas físicas de Amazon, pero lo que es seguro es que Jeff y su empresa encontrarán formas para interactuar de forma adecuada con sus clientes en el mundo “offline”.

Cómo Convertirte En Un Emprendedor de 360°

Hasta aquí podemos concluir entonces, que un verdadero Emprendedor de 360° es aquel que sabe combinar de forma adecuada estrategias de marketing —dentro y fuera de Internet— con el objetivo de establecer una conexión profunda con su público objetivo, identificar sus dolores y problemas, ofrecerles productos y servicios, así como la oportuna información de los mismos; todo esto con el fin crear y mantener un *vínculo especial* con ellos, que pueda durar toda la vida.

Entonces la pregunta más importante sería: ¿Cómo lo hacemos? La respuesta se encuentra en **Las 5 Ventajas**. Este libro trata sobre esas ventajas que están convirtiendo a emprendedores novatos en empresarios exitosos en tiempo récord. Pero sobre todo y más importante, esas ventajas que están haciendo que muchos emprendedores conviertan en realidad sus más grandes y alocados sueños.

Acompáñame y descubrámoslo juntos.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

VENTAJA #1: VELOCIDAD

EL SECRETO PARA GANAR UNA GUERRA

Una vez escuché decir que el secreto para ganar una guerra radica en lograr destruir de alguna forma el *sistema de comunicación* del enemigo. Si se logra, se provocará un caos incontrolable en el enemigo que lo volverá tan vulnerable, que no habrá momento más oportuno para conseguir la victoria.

Quizá lo hayas visto en alguna película o relato de alguna guerra. Cada bando haciendo hasta lo imposible por penetrar el sistema de comunicación del enemigo con el único objetivo de poder arrancarle algún tipo de información que sirva, para poder utilizarla en su contra.

Cada bando tratando de evitar a toda costa, que su sistema de comunicación se atacado o interrumpido. Por esta razón siempre vemos a valientes soldados que prefieren morir, antes de que dar “alguna información” al enemigo. En otras palabras, prefieren morir antes que se destruya o se viole su *sistema de comunicación*.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Un sistema de comunicación está compuesto en esencia por *información*. Sin la información el sistema no sirve. Y es por la información que existe un sistema de comunicación.

Si el ser humano no tuviera “nada que decir” ¿qué necesidad tendría de hablar? ¿Qué necesidad tendría de algún sistema de comunicación como el lenguaje?

No obstante, cuando existe *información* es cuando se requiere de un sistema de comunicación que pueda servir para compartirla, archivarla, procesarla, etc.

Entonces, si el secreto para *vencer* a un enemigo en la guerra tiene que ver con interrumpir, violar, inutilizar o destruir su sistema de comunicación, la pregunta es ¿Qué pasaría si hacemos lo contrario?

Saquemos todo esto del contexto de la guerra. ¿Qué pasaría si dotamos a un pueblo o a una nación con un sistema de comunicación avanzado, veloz y muy eficiente?





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Mejor aún, ¿Qué pasaría si lo hacemos con el mundo entero? Es decir, ¿Qué pasaría si a cualquier persona, en cualquier parte del mundo, les otorgamos el mejor sistema de comunicación de todos los tiempos?

Es simple, sucederían cosas extraordinarias, pues ocurriría un enorme flujo de información que afectaría, entre otros factores, en la *velocidad* en la que se realizan o logran *todas las cosas*.

Sí, tal como lo estás pensando, esto es lo que ha ocurrido en el mundo, con la llegada de Internet a nuestras vidas.



Recuerdos Recientes de la Vieja Velocidad

Mis recuerdos aún están nítidos cuando a mí me tocó salir a buscar un empleo antes de que Internet nos facilitara tanto las cosas.

Recuerdo que todo empezaba con la redacción del Curriculum Vitae u Hoja de vida.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Como no tenía computadora en casa me tocaba pagar para que alguien me redactara el documento. Luego tenía que pagar para la impresión.

Un gasto adicional venía cuando había que acondicionar las hojas de vida en sobres o carpetas. Después venía lo bueno, empezar la enorme travesía para su entrega en las respectivas oficinas centrales de las empresas en las que estabas interesado en trabajar. Este gasto suponía además una considerable inversión de tiempo y energías.

Luego de semejante maratón sólo te tocaba “esperar a que te llamen”, ni siquiera para empezar a trabajar, sino para empezar todo el largo proceso de selección que cada empresa suele tener.

Hoy en día hacer todo ello sería una locura y hasta ridículo, pues gracias a Internet y sitios web como CompuTrabajo por ejemplo, en cuestión de minutos, podemos postular a todas las ofertas laborales disponibles. Y lo mejor de todo, sin movernos de casa y sin gastar un centavo adicional.

BOLSA DE TRABAJO
CompuTrabajo.com

Computrabajo.com es la web de empleo líder en Latinoamérica

Nuestras cifras en el mes de Septiembre'20

+ 132.000.000 de visitas	+ 210.000 ofertas de empleo	+ 1.000.000.000 de páginas vistas
-----------------------------	--------------------------------	--------------------------------------

Pulse sobre la bandera para acceder a CompuTrabajo en su país.

México Ver ofertas	Colombia Ver ofertas	Perú Ver ofertas	Argentina Ver ofertas
Chile Ver ofertas	Ecuador Ver ofertas	Venezuela Ver ofertas	Costa Rica Ver ofertas

www.JorgeVaoli.com





LAS 5 VENTAJAS

por **JORGE VAOLI**

Comunicaciones Veloces

¿Recuerdas como era todo antes —o te han contado— cuando querías contactarte con un amigo o familiar que vivía en el extranjero?

¿Recuerdas lo caro que era hacerle una llamada?

Si sólo querías escribirle, luego de redactar tu carta, la tenías que llevar a una oficina de correos, pagar y luego esperar que llegara.

Si acaso esperabas que respondieran a tu carta, entonces sabías que tendrías que esperar semanas para que ello pasara. Cuestión de días si tú y tu familiar pagaban más dinero en un servicio de entrega rápida.

Hoy en día, gracias al correo electrónico, mensajería instantánea, redes sociales, incluso videollamadas, podemos estar en contacto continuo con nuestros seres queridos, incluso en tiempo real. Todo esto, gracias a Internet.





LAS 5 VENTAJAS

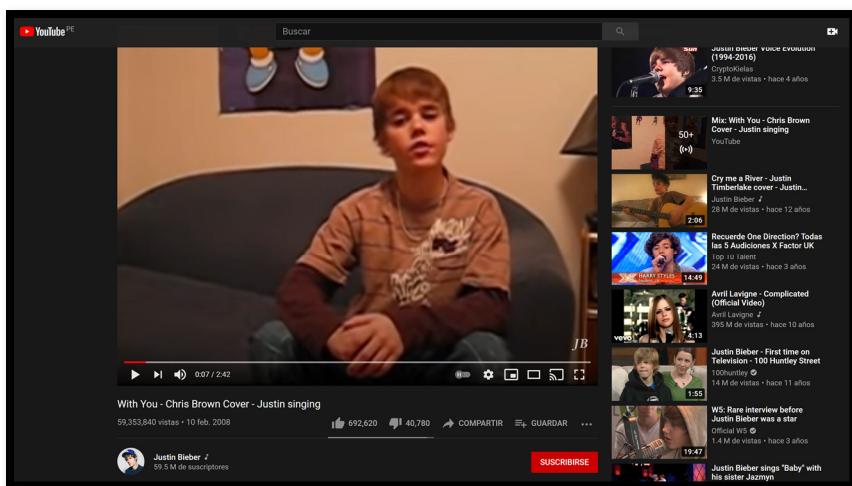
por JORGE VAOLI

Comunicaciones Veloces, Resultados Veloces

Muchas personas todavía parecen no haberse dado cuenta de todo lo que viene ocurriendo en el mundo gracias a Internet y cómo está afectando nuestras vidas en todos los ámbitos.

Por ejemplo, ¿Cómo un niño pasa de ser un completo desconocido a una estrella mundial de un año para el otro? ¿Cuánto tiempo tomaba eso para un joven artista antes de que existiera Internet?

En el año 2008 la madre de Justin Bieber decidió subir videos a YouTube de su hijo, con el fin de que sus familiares y amigos lo puedan ver cantando.



Tan sólo al siguiente año, para Julio de 2009, el primer *sencillo* de esta nueva estrella alcanzaba la posición #12 en la lista de éxitos “Canadian Hot 100”, en su primera semana de lanzamiento.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Las fanáticas de este jovencito utilizaron las redes sociales para ayudar a que éste artista novato se convirtiera en toda una estrella del pop juvenil, ¡en tiempo récord!

El resto es historia, y todavía es interesante encontrar esos primeros videos en YouTube, como si hubieran sido colgados ayer.

Muchos factores influyen para el éxito de un artista, pero sin lugar a duda, esta enorme ventaja (Internet), con la que contaba Justin Bieber a comienzos de su carrera, hizo una enorme diferencia en la VELOCIDAD de los resultados que obtuvo.

Velocidad en Acción

En el mundo de los negocios, sobran los ejemplos de esta velocidad en la que vivimos, y es que los emprendedores de 360° están aprovechando muy bien esta enorme ventaja a su favor.

La ventaja número uno tiene que ver con la *dimensión del negocio*.

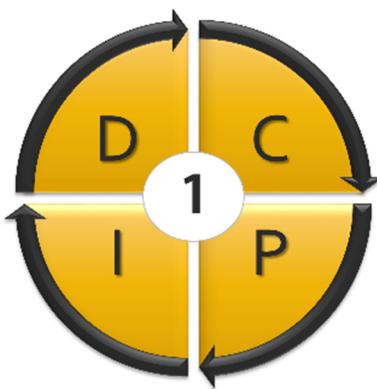
Como puedes ver en el siguiente gráfico, esta primera ventaja involucra a los 4 factores que hemos venido estudiando: producto, información, dolor y conexión.



LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

VELOCIDAD



Hace unas semanas decidí buscar un nuevo proveedor de un servicio en línea que yo utilizo. Como es lógico, empecé mi búsqueda en Internet y en instantes encontré varios proveedores que ofrecían este servicio, así como amplia información de lo que cada uno ofrecía.

Velocidad en los factores “P” e “I”.

Una de mis más grandes molestias y frustraciones tenía que ver con el que la mayoría de los mejores de estos proveedores, ofrecían sus servicios sólo en Inglés. Apenas unos minutos luego de iniciada mi búsqueda me sorprendió encontrar un excelente proveedor que brindaba sus servicios 100% en español. **Velocidad en el factor “D”.**

En este punto debo mencionar que casi todos los proveedores de este servicio ofrecen una prueba gratuita por un mes, y esta no era la primera vez que yo solicitaba esta prueba con el fin de comprobar el tipo de servicio. Lo había hecho antes y esta vez lo hice con varias de las empresas líderes que encontré aquella tarde.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Una de las filosofías que profesaban estas empresas y que *conectaron* conmigo muy rápido, tenía que ver con el “mejor servicio al cliente” que decían tener.

Sólo un par de horas después, mientras me alistaba para salir, recibí una llamada de larga distancia en mi casa (en Lima – Perú) desde las oficinas centrales de una de estas compañías en Estados Unidos. Me sorprendió la llamada de una persona cuyo español era perfecto, y que además se presentaba como el *Director de Desarrollo Comercial para Latino América*.

Cabe resaltar que todas las empresas en las cuales había solicitado la prueba gratuita me habían enviado un correo electrónico de bienvenida y presentación. La empresa de donde yo estaba recibiendo esta llamada también hizo lo mismo, pero había una línea en el contenido de su correo electrónico de la que yo no me había dado cuenta y que decía: *“Le llamaré por teléfono en el transcurso del día por si tuviera alguna duda o pudiera ayudarle en algo”*.

La llamada duro poco, pues mi sorpresa y admiración fueron tal, que casi me quedé mudo durante la misma. Nunca, ni en los próximos días siguientes, recibí llamada alguna de las otras empresas. Nunca, ni siquiera la empresa de la que yo era cliente —y que ahora estaba por dejar— me había hecho una sola llamada en todos los 13 meses que duró nuestra *relación comercial*.



JorgeVaoli.com





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Está demás decirte la poderosa *conexión* que esa tarde hizo conmigo la empresa de la cual recibí la llamada. **Velocidad en el factor “C”.**

Todo este proceso por el que pasé ilustra a la perfección la primera ventaja de la que trata este capítulo: VELOCIDAD.

Como emprendedor de 360° tendrás la misión de asegurarte que tus futuros clientes se enteren tu negocio muy rápido cuando lo están buscando; que encuentren toda la información que necesiten de ti y tu negocio en ese *instante*, que descubran que tú puedes aliviarle sus *dolores o problemas* con tus productos o servicios.

Y, por último, que puedas hacer todo lo que sea necesario, para que ellos puedan *conectar* contigo y con tu negocio, en el menor tiempo posible.

Vivimos en una época de velocidad, te guste o no. La gente espera que los dueños de los productos o servicios que ellos usan respondan a esta velocidad que ellos demandan.





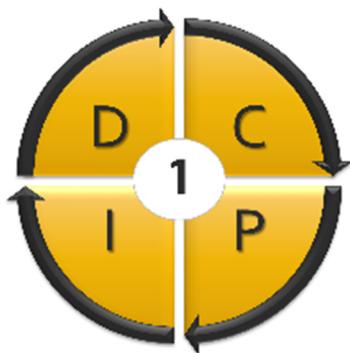
LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Si ellos te buscan, tienen que encontrarte. Si quieren que les respondas debes contestarles. Si quieren una oferta, debes dárselas. Todo esto, de la forma más rápida que exista. Los medios para hacerlo nos sobran hoy en día. Si lo haces, tendrás una enorme VENTAJA a tu favor.

Y no te preocupes, los clientes no son tontos, saben que puedes cometer un error, las personas detrás de los negocios —los emprendedores— son humanos, y los clientes lo entienden.

Pero aún si te equivocas y cometes un error, utiliza la VELOCIDAD para resolverlo o arreglarlo. Entonces, aún en tus errores, tendrás una enorme VENTAJA a tu favor.



Una Nueva Curva de Aprendizaje

Una de las cosas más importantes que todo emprendedor debe comprender, y que muchas veces lo hace “a la mala”, es el hecho de que, quienes alcanzan la cima del éxito en los negocios, son aquellos que no se *cansaron de fracasar*.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Detrás de toda historia de éxito siempre podemos encontrar un *proceso* mediante el cual el emprendedor aprendió y se transformó en alguien que con el tiempo dominó el arte de fundar negocios muy exitosos.

Este proceso tiene que ver con esa *curva de aprendizaje* por la que todo emprendedor novato tiene que pasar. Sin embargo, como acabamos de ver, hoy en día, gracias a Internet, se ha creado una nueva curva de aprendizaje, la cual por supuesto tiene la capacidad de acelerar los resultados de cualquier emprendedor que sepa usar a su favor esta *velocidad* en la que vivimos.

Como emprendedor lo peor que podemos hacer es tratar de “reinventar la rueda”. No pierdas el tiempo y mucho menos tu dinero al tratar de hacerlo.

Utiliza la *velocidad* en tu propia curva de aprendizaje. Gracias a Internet hoy puedes obtener, por ejemplo, entrenamiento de calidad y a precios muchos más accesibles que los del mundo *offline*.

Gracias a Internet, puedes hacer una investigación de tu mercado e incluso testear o probar su rentabilidad antes de invertir un solo centavo.

Esta es otra de las formas en la que un emprendedor de 360° está aprovechando esta primera ventaja: la velocidad.





LAS 5 VENTAJAS

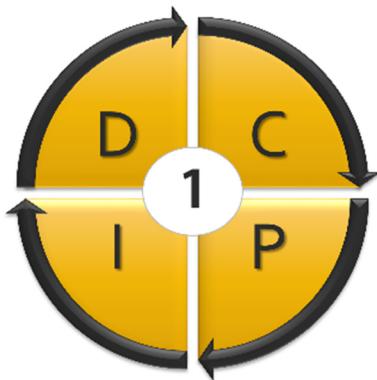
por JORGE VAOLI

La Mayoría de Negocios No Se Han Adaptado

La mayoría de emprendedores están “perdidos en el espacio”. No saben cómo utilizar esta *velocidad* en la que vivimos. Tú puedes hacer una diferencia y utilizarla para tu beneficio y el de tu negocio. Esto por supuesto te posicionará muy por encima de tus competidores.

Esta primera ventaja, la velocidad, es el eje central de las 5 ventajas de este libro y tiene que ver con los 4 factores de tu negocio, y es la responsable de que las otras ventajas funcionen en muy bien a tu favor.

VELOCIDAD



Recuerda, esta ventaja tiene que ver con el uso adecuado, inteligente y oportuno que hagas con el actual *sistema de comunicación* con el que ahora contamos, y que gira alrededor de **Internet**.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Las siguientes 4 ventajas tienen que ver con la **dimensión del marketing**, y con un énfasis casi exclusivo en lo que respecta al mundo *online*.

Esto es por el simple hecho de que —como emprendedores— en nuestro proceso evolutivo, nos hemos convertido casi en “expertos” en estrategias de Marketing del mundo *offline*, y como mayoría aún no hemos comprendido lo que viene pasando en el mismo ámbito, pero del mundo *online*.

De hecho, muchas estrategias de marketing que antes hacíamos quedaron inservibles y en muchos casos han desaparecido con la aparición de Internet.

Hoy por hoy, no sólo han aparecido nuevas formas de hacer las cosas, sino que muchas de las que hacíamos antes, se han combinado, adaptado o mejorado con el objetivo de poder llegar a esas audiencias de una forma más exacta y precisa que en ningún otro momento en la historia de los negocios.

Con todo esto en mente, acompáñame a descubrir las siguientes 4 ventajas, con las que, junto a la primera, te harán tomar un rumbo casi seguro al éxito en tu negocio o emprendimiento.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

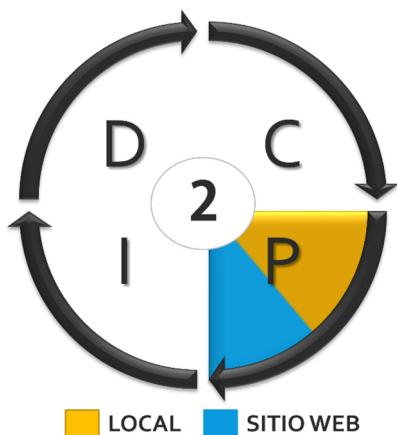
VENTAJA #2: IDENTIDAD

LA LOCURA DE SER UN NN

La segunda ventaja tiene que ver con el factor “P”. Es decir, con los productos o servicios que ofreces a tus clientes. También tiene que ver con tu *marca personal* y por supuesto, con la de tu negocio. Todo negocio u organización, tiene o debe tener una IDENTIDAD.

Esta identidad está compuesta por una serie de factores que incluyen, entre otras cosas, el nombre, el logo, los colores e incluso la reputación e imagen de tu negocio, así como de tus productos o servicios. Tiene que ver también con el lugar donde tus clientes pueden *ver* e incluso *probar* o *tocar* tus productos o servicios.

IDENTIDAD



www.JorgeVaoli.com





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Antes de Internet, era casi una locura que un emprendedor pensara poner un negocio que no tuviera un local o lugar físico en donde sus clientes puedan comprar o adquirir sus servicios.

Hoy en día es, en efecto, una locura, iniciar un negocio de cualquier tipo, sin tener un sitio web.



Si No Tienes Un Sitio Web No Existe. Punto.

Bill Gates dijo que en el siglo 21 habría 2 tipos de negocios: aquellos que estén en Internet, y aquellos que ya no existan.

¿Recuerdas las páginas amarillas? Sí, ese enorme directorio de empresas al que la gente solía recurrir para buscar información de un negocio. Estaba en casi todos los lugares, y aunque la gente sabía que allí no estaban todos los negocios, solían recurrir a ellas, con el fin de encontrar lo que estaban buscando.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

¿Recuerdas como era? A veces cuando llamabas, el negocio ya no existía o se había cambiado de número. Y esto que los anunciantes apenas y habían pagado hace menos de un año para que su negocio figure allí.

Y si tú era el que anunciabas o querías anunciar ¿recuerdas lo caro que era? Un anuncio pequeño —de apenas unos centímetros— podía costarte cientos de dólares; y si querías un anuncio de página completa a todo color, tenías que pagar miles, e incluso decenas de miles de dólares, dependiendo del lugar en donde vivías. ¡Una barbaridad!

Uno de los factores de los precios tan elevados para poner un anuncio de tu negocio en las páginas amarillas tradicionales, era el obvio *espacio limitado* que existía en ese enorme directorio, a pesar de que cada año parecía ser más grande y más pesado.

Internet era el único lugar donde existiría un espacio *ilimitado* para que el mundo entero —incluyendo los negocios— pueda tener un lugar donde la gente los pudiera encontrar. Y lo mejor de todo, con costos tan bajos, que cualquier emprendedor que recién inicia se puede dar el lujo de pagar. ¡Ah! y en página completa y a todo color.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Tu Negocio o Idea Necesitan Un Sitio Web

Hoy en día, todos los negocios u organizaciones, sin excepción, necesitan tener un sitio web. No importa el rubro en el que estés, tu negocio, tu idea, tu emprendimiento, necesitan un lugar propio en la red.

Todos los días veo a emprendedores iniciar un negocio con muchas ganas y con muchos sueños por cumplir. Veo como se preocupan por tener un buen producto o servicio. Veo como invierten incluso los ahorros de su vida en el local y toda su estructura, aunque sea muy pequeño.

Muchos de ellos se ocupan de todo. Del diseño, los colores, el mobiliario, los carteles, etc. Se ocupan de todo... menos de tener un sitio web.

Incluso muchos de ellos empiezan con bombos y platillos, anunciando su nueva tienda, restaurante, salón de belleza, etc. Unas semanas después, se me parte al alma verlos en las puertas de sus propios negocios esperando que, por lo menos un cliente, ingrese a sus locales.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Muchos no resisten, y al cabo de unas semanas terminan cerrando. Otros luchan y siguen resistiendo, pero cuando el presupuesto para cubrir las pérdidas se acaba, terminan cerrando también.

Algunos sobreviven, pero siendo sinceros, no como ellos quisieran, sino con apenas unos clientes que han conseguido “mantener” el negocio hasta quién sabe cuándo.

Cómo Empezar con “BUEN PIE”

Hace unos años, uno de mis mejores amigos vino a decirme que iba a iniciar un negocio junto con su esposa. Como es obvio, y por muchas razones, la idea me alegró muchísimo.

Pero lo que más me alegró, fue cuando mi amigo me pidió que le asesorara sobre el proceso y lo que necesitaba para poder tener un sitio web. Quería iniciar su negocio teniendo su propio sitio web.

La charla duró horas. Hablamos sobre la importancia de lo que estaba a punto de hacer y de la enorme *diferencia* que significaba empezar con el “pie derecho”.

Esa tarde le expliqué a mi amigo, todo lo que tenía que tener en cuenta para poder utilizar de forma adecuada su sitio web en su nuevo negocio. Mi amigo no tardó en poner en práctica mis consejos, y sólo unas semanas después tenía todo listo.

La primera semana del lanzamiento de su negocio, obtuvo su primer contrato, y las siguientes semanas, no pararon de llegar.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

En poco tiempo, mi amigo tuvo que incrementar su oferta de servicios, conforme la demanda se lo requería. Mi amigo no tuvo que esperar sentado a sus clientes, ellos llegaron a él tan pronto como ubicaron su negocio en Internet.

Tener un sitio web te posiciona de otra manera en la mente de tu cliente. Cuando la gente descubre que tu negocio tiene un sitio web, dice: "Ah no, esta empresa va en serio". Y es verdad, cuando tu negocio tiene su propio sitio web le envías un mensaje a todos tus clientes, un mensaje que les brinda una mayor seguridad y confianza.



Eso fue lo que sucedió con los clientes de mi mejor amigo, su sitio web les inspiró la confianza para ponerse en contacto con él. Su negocio y sus servicios se encargaron del resto.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Identidad Prestada vs. Identidad Real

Una de las cosas que mi amigo y yo observamos, cuando empezamos a estudiar a sus competidores, fue que la mayoría de empresas y negocios que ofrecían este servicio, tenían una página en Facebook, pero no un sitio web.

Muchos emprendedores tienen la equivocada idea de que “estar” en Internet significa tener una página con su usuario en algún servicio gratuito de Internet, tal como redes sociales, directorios, blogs, e incluso en algún portal de subastas.



Hablaremos más adelante del rol que ocupan las redes sociales y blogs en un negocio, pero en lo que a este punto concierne, es equivocado pensar que, por tener una página o perfil gratuito en algún lugar, un negocio o empresa tenga una *identidad real* en Internet.

Si como emprendedor basas la identidad online de tu negocio, en algún servicio gratuito, cualquiera que este sea, en realidad lo que tienes es una especie de identidad “prestada”.

Dime una cosa ¿Algún servicio gratuito te ofrece por ejemplo tener *ElNombreDeTu-Negocio.com*?





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Por supuesto que no, siempre te ofrecerán a lo mucho, algo así como: *E-ServicioGratuito.com/TuNegocio*. Esto no es una identidad para tu negocio, es identidad para el negocio del servicio.

Es importante resaltar en este punto, que es mucho peor todavía, pretender tener una identidad real en Internet, con algún “sitio web gratuito”.

Y lo es tanto, que esos mismos proveedores de servicios web gratuitos, siempre tienen un plan de pago para hacerte comprender esta realidad.

Si quieres hacer negocios de verdad, necesitas tener una identidad real en Internet, y no una prestada.



El Mito de los Costos de Una Identidad Online

Hace poco hablábamos de lo caro que podía ser que un negocio tuviera un anuncio en las “fallecidas” páginas amarillas de papel. Y de los cientos, miles e incluso decena de miles de dólares que te podía costar.



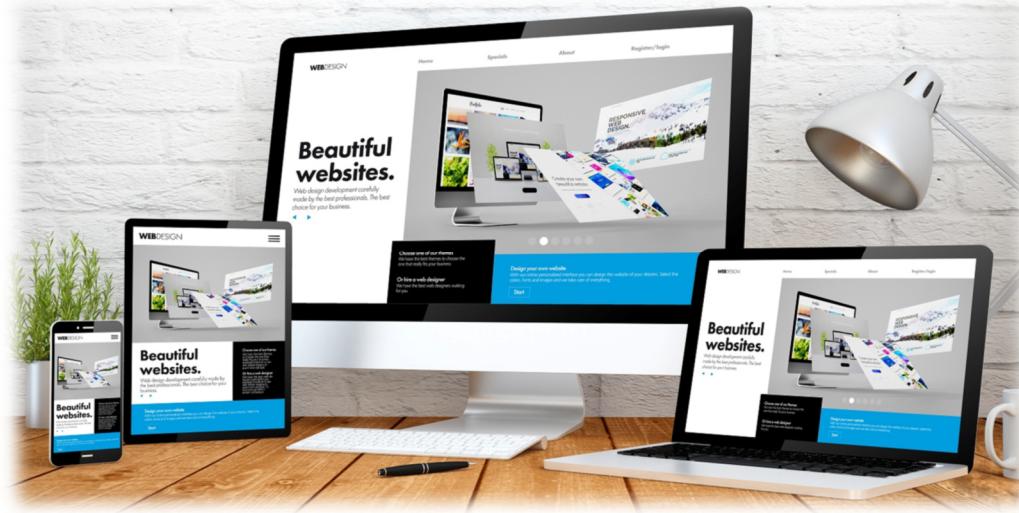


LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Muchos emprendedores desconocen, que tener un sitio web propio hoy en día, no es cosa del otro mundo. Incluso desconocen, que no es tan costoso como lo era un anuncio en las páginas amarillas antes, o como lo era hace 10 años cuando la oferta de creación de páginas web no era tan amplia como lo es hoy en día.

Los costos de tener y mantener un sitio web ya no son los mismos de antes, y ha habido factores que han hecho que hoy por hoy, cualquier emprendedor pueda tener su propio sitio web, aun cuando su negocio y presupuesto sean muy pequeños.



Entre estos factores destacan los siguientes:

- La amplia y creciente oferta de diseñadores y desarrolladores de sitios web.
- La creciente oferta de empresas que ofrecen plataformas de creación de sitios web hechas por el mismo usuario.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

- La enorme oferta y competencia entre proveedores de servicios de alojamiento web (Hosting)
- El desarrollo y crecimiento de sistemas de gestión de contenido (CMS por sus siglas en inglés).

Hablando por ejemplo, del último factor, los sistemas de gestión de contenido, que no son otra cosa que, programas o software que permiten la creación de sitios web; éstos han evolucionado tan rápido y tan bien, que se han convertido en los favoritos de los diseñadores y desarrolladores.

Uno de estos sistemas es Wordpress.org, y es también una de las plataformas favoritas de los nuevos emprendedores. Entre las razones figuran, además de ser gratuito, el hecho de que sea fácil de usar y sobre todo, por la amplia oferta y variedad de diseños y funciones —gratuitas y de pago— que existen en el mercado para este sistema.

Uno puede pedir que le construyan su sitio web con Wordpress y los diseñadores estarán más que encantados de hacerlo. Puedes elegir pagar por un diseño, o si prefieres puedes empezar con uno gratuito. Lo mismo con las funciones del sitio.

The screenshot shows the WordPress.org homepage in Spanish. At the top, there's a dark header with the WordPress logo, the text 'WORDPRESS.ORG' and 'Español', and a navigation menu with links like 'Temas', 'Plugins', 'Soporte', 'Colabora', 'Equipo', 'Meetups', 'Nosotros', and 'Blog'. A blue button labeled 'Consigue WordPress' is also visible. Below the header, a large blue section features the text 'Únete a WordPress' and a subtitle explaining that WordPress is an open-source software for creating websites and applications. At the bottom of this section, there's a link to 'www.JorgeVaoli.com'.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Incluso, en lugar de pagar a un diseñador para que les construya un sitio web basado en Wordpress, muchos emprendedores —que se les facilita la tarea— deciden instalar y crear el sitio web por ellos mismos. Entonces sólo corren con los gastos del dominio y el alojamiento web.

Como puedes ver, no hay excusas para que un emprendedor y su negocio no tengan su propio sitio web. Por supuesto, todo dependerá de cada caso, pero lo mejor de todo, es que uno puede empezar en pequeño, y luego ir escalando en su presupuesto conforme las propias necesidades del negocio las vayan requiriendo. El punto es, que no necesitas empezar con un enorme presupuesto para tener tu propio web.

Todo Negocio Necesita de Un Sitio Web

Muchas veces, algunos emprendedores me preguntan si acaso necesitan un sitio web. Yo les suelo devolver la pregunta *¿Quieres que tu negocio exista?*

No importa el rubro de tu negocio, no importa el tamaño, no importa si tu negocio es nuevo o ya tiene tiempo en el mercado, no importa si se trata de un negocio unipersonal o de una sociedad, lo que importa es que tu negocio *exista*.

Y para que tu negocio *exista*, como lo dijo Bill Gates, lo primero es que tu negocio tenga su propio sitio web y lo segundo y de muy importante es: que tus futuros clientes te encuentren y que les guste lo que encuentran. Y de esto se encarga lo que veremos a continuación: la tercera VENTAJA.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

VENTAJA #3: PRESENCIA

CÓMO HACERTE NOTAR

Una cosa es tener un sitio web, otra cosa es que la gente lo encuentre, y otra cosa muy distinta es que la gente se quede “enganchada” con lo que encuentra.

Si tener una identidad en la web equivale a *existir*. Tener *presencia* en la web equivale a que la gente *sepa que existes*. Primero debes de existir, y después la gente, o mejor dicho, tus posibles clientes, deben saber que existes y deben encontrarte donde ellos te están buscando.

Una de las definiciones de presencia, según la Real Academia Española, es que presencia es el “...estado de una cosa que se halla delante de otra u otras o en el mismo sitio que ellas”. Es importante notar la última parte que dice “*en el mismo sitio que ellas*”. Para que tengas una presencia real en Internet, tus clientes deben poder encontrarte en el mismo sitio o lugar en el que ellos te están buscando.

Piénsalo, hoy en día lo primero que suele hacer la gente cuando se dispone a hacer algo, es “buscarno en Internet”. No importa si lo que quieren es ir de compras, de vacaciones, de paseo, o si lo único que necesitan es saber algo, igual lo buscan en Internet.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

La gente ingresa a sus laptops, tablets o teléfonos inteligentes, digitán lo que quieren saber en el buscador, y empiezan a navegar en busca de lo que quieren. Saltan de un lado a otro, revisando y desecharndo sitios web tan pronto como se dan cuenta de que no le sirven, o que no le brindan lo que están buscando.



¿Qué Es Lo Que La Gente Espera de Un Sitio Web?

La respuesta es simple, lo que la gente espera de un sitio web es que les *ofrezca lo que están buscando*.

Y no hay que ser un genio para saber que una de las cosas que la gente busca en Internet con desesperación, es *información*.

La tercera ventaja tiene que ver con el factor “I”, el de la información. Habíamos dicho que este factor se refiere a toda la información que un cliente desea o necesita saber de un producto o servicio.

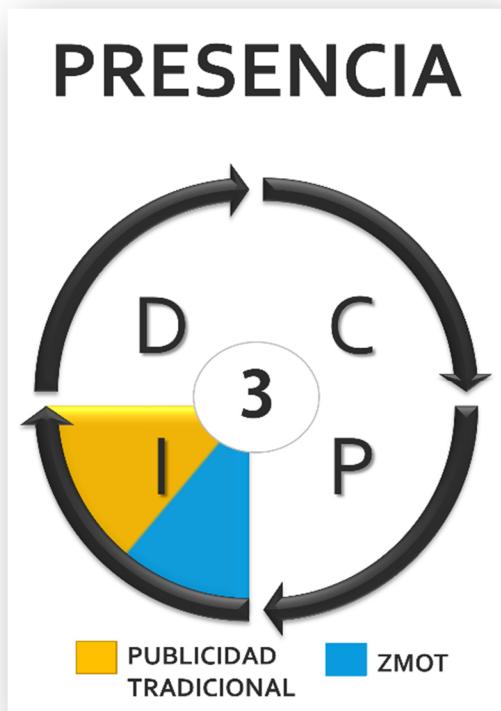




LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Por lo tanto, tiene que ver con toda esa información que el emprendedor necesita transmitir a su público objetivo con el fin de que lo conozcan y puedan interesarse en sus productos o servicios.



Si un emprendedor tiene un buen producto o servicio, hará todo lo posible por hacer que su público objetivo conozca toda la información —clave y precisa— que ellos puedan necesitar, con el fin de poder adquirir sus productos o servicios.

En esencia, de eso se encarga la publicidad, de divulgar o extender información de un producto o servicio y de exponerla ante un público objetivo determinado.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

David vs. Goliat

Nunca en la historia de los negocios, había sido tan fácil y accesible que un “David” (un nuevo emprendedor) pueda entrar a competir de *igual a igual* con los “Goliat” de los negocios.

¿Recuerdas cuando hablamos de las páginas amarillas? Cuando abrías sus páginas te podías dar cuenta a simple vista, cuáles eran los pequeños negocios y cuáles eran los grandes. Era sencillo, “David” tenía un aviso pequeño y en uno o dos colores, sin embargo “Goliat” tenía un anuncio de página completa y a todo color. Me pregunto ¿cuánto costaba un aviso de página entera, a todo color, en la contraportada de la “biblia amarilla”?

En cambio, en Internet, todos tienen el mismo espacio, no importa si se trata de “David” o de “Goliat”, sus sitios web se ven del mismo tamaño en la pantalla del dispositivo desde donde se ve. Ni más grande, ni más pequeño.



www.JorgeVaoli.com





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Puede que “Goliat” tenga más presupuesto que “David”, pero en Internet, uno no lo nota. De hecho, muchas veces me encontrado con excelentes sitios web de pequeños negocios, los cuales de lejos son mucho mejores que otros sitios web de grandes y enormes empresas. Esto es, sin lugar a duda, una enorme ventaja para los nuevos emprendedores.



La Otra Enorme Ventaja

Como si esto fuera poco, Internet ha hecho posible otra enorme e importante ventaja en favor de los pequeños negocios o nuevos emprendedores: la publicidad.

Hace unos meses leí un artículo en un importante medio noticiero de mi ciudad que se titulaba “¿Cuánto cuesta poner un anuncio de 30 segundos en TV?”.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Este artículo hablaba de los costos de un anuncio en TV durante la transmisión del *Super Bowl*, el partido final del torneo de fútbol americano en Estados Unidos.

El artículo mencionaba que un anuncio de 30 segundos en dicho evento costaba 4 millones dólares. También recalca que dicho precio se ha ido elevando con el pasar de los años, recordando que en 2004, el mismo anuncio te costaba poco más de 2 millones de dólares.

Aunque este es uno de los eventos más grandes del mundo transmitidos por televisión, no es ninguna novedad que anunciar en TV, a lo largo de casi toda su historia, siempre ha representado un lujo que sólo se podían dar los “Goliat” de los negocios.

Sea en el país que vivas, un anuncio televisivo en un canal y programa de audiencia respetables, es un “gusto” que la mayoría de nuevos emprendedores no se pueden dar.

Todo esto cambió con la llegada de Internet. Tal es el cambio que hoy en día, cualquier emprendedor con un bajo presupuesto, puede darse el “lujo” de anunciar incluso con los “titanes” de la audiencia como Google o Facebook. Esto equivale a que un nuevo emprendedor en el mundo *offline*, pueda darse el lujo de anunciar en el *Super Bowl*.



En el artículo que leí sobre el *Super Bowl*, se decía que el argumento del canal FOX para cobrar los 4 millones de dólares por anuncio de 30 segundos,





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

era que contaban con una audiencia *sin igual* de más de 110 millones de espectadores.

Entonces, no es para nada descabellado decir que un nuevo emprendedor puede darse el lujo de anunciar en los diferentes “Super Bowls” que hay en Internet. Según reportes del año 2019 Twitter contaba con más de 328 millones de usuarios activos. Y según reportes del año 2020 YouTube cuenta con 2000 millones de usuarios activos y Facebook con 2700 millones de usuarios activos.



Una Forma Más Personalizada de Anunciar

Hay que ser sinceros, la mayoría de nosotros cuando estamos viendo Televisión —si es que aún lo hacemos—y empiezan los *cortes comerciales*, aprovechamos el tiempo para poder hacer una pausa e ir al baño; o conseguir más palomitas de maíz, o simplemente para estirarnos un poco y voltear a conversar con los amigos y familiares.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Esta debe ser la razón por la que hoy en día, la mayoría de programas de televisión suelen hacer publicidad comercial *durante* los mismos programas, como parte incluso de su propio contenido. Pero otra vez, cuando eso sucede, la mayoría utilizamos el tiempo para hacer otra cosa. A menos que la publicidad “nos enganche” de verdad.

Debido a esto y otros factores, es que, con el transcurso del tiempo, las empresas han sabido canalizar su publicidad en televisión acorde con sus respectivas audiencias. Imagínate, invertir tanto en publicidad para que cuando se transmita, esa “audiencia sin igual” se ponga de pie y se vaya al baño.



Pese a este esfuerzo, aun cuando hoy podemos ver anuncios comerciales bien enfocados a un público objetivo, como por ejemplo productos para la casa durante transmisión de telenovelas, existe el desafío de poder medir el impacto de dicha publicidad.

Porque no podríamos saber con exactitud cuántas mujeres vieron el comercial; segundo, a cuantas les gustó, y tercero, cuántas terminaron comprando el producto.

Apenas y se podría medir el último factor, y con estimaciones, porque no creo que el vendedor de la tienda o supermercado le haya preguntado a la cliente: “*¿Vino a comprarnos porque vio el comercial?*”.





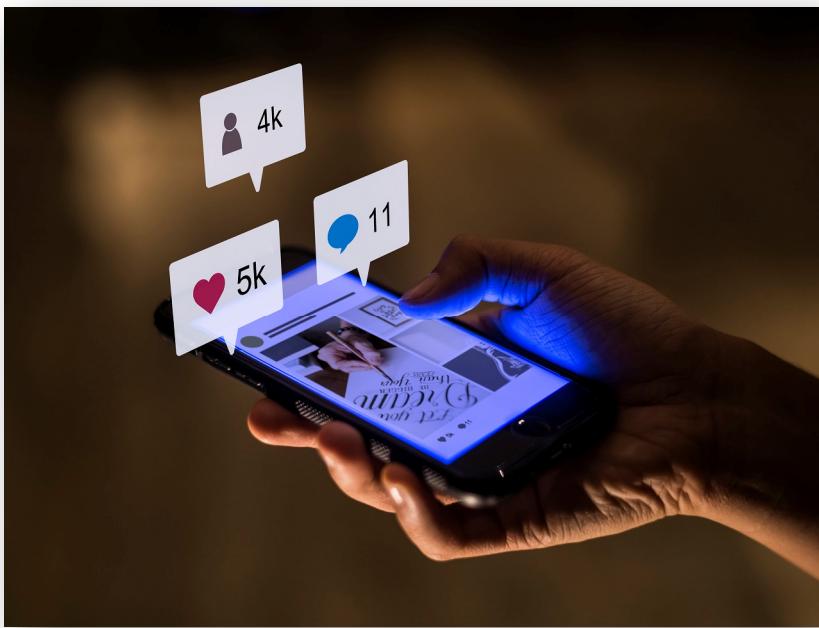
LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

En cambio en Internet, uno puede definir de forma muy específica su público objetivo: edad, sexo, e incluso preferencias, intereses, localización y comportamientos.

Y no sólo eso, sino que tu campaña publicitaria puede ser medida con mucha precisión en todos los aspectos que desees. Puedes saber, cuántas personas vieron tu anuncio, cuántas se interesaron en él, a cuántas les gustó, cuantas tomaron acción, etc. Todo esto te permite tomar acciones correctivas en caso sean necesarias y enfocar tu publicidad hacia las personas que de verdad están interesadas en lo que ofreces. ¿No es esto más rentable?

Tu trabajo consiste entonces, en exponer tu publicidad hacia aquel grupo de personas que ya te están buscando o que pueden interesarse en lo que ofreces. ¿Por qué perder tiempo y dinero con aquellas que no?





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

La Estrategia del ZMOT

En el año 2011 Google sacó a la luz un libro electrónico titulado “*Ganando el Momento Cero de la Verdad*”, escrito por Jim Lecinski, director general de ventas de Google.

En él se describe un nuevo modelo mental del marketing denominado el “Momento Cero de la Verdad” (ZMOT por sus siglas en inglés).

Para poder entender este nuevo modelo, en el libro se recuerda que, por mucho tiempo, el clásico modelo de Marketing nos ha enseñado que luego del *estímulo* al cual es sometido una persona acerca de un producto o servicio, existen dos momentos cruciales denominados “Momentos de la verdad”.

Digamos que el estímulo es un anuncio comercial de televisión, en donde se muestra un reloj que nos gusta mucho y pensamos “voy a comprármelo”. *El primer momento de la verdad* ocurre cuando nos dirigimos a la tienda donde se está exhibiendo ese reloj y donde obtenemos toda la información que en ese momento necesitamos. Hacemos algunas preguntas al vendedor y por último hacemos la compra.

Luego, llegamos a casa, sacamos el reloj de la caja, nos lo ponemos y empezamos a usarlo descubriendo que el reloj es todo lo que decía la publicidad, así como el vendedor cuando fuimos a comprarlo. Estamos muy satisfechos con la compra. Este sería el *segundo momento de la verdad*.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Este ejemplo fue el de un final feliz, pero como es lógico, sabemos que, tanto en el primer momento de la verdad como en el segundo, *cualquier cosa puede pasar*. Por esta razón es que los especialistas en marketing por mucho tiempo han estado trabajando en estrategias que les permitan ganar en esos 2 *momentos de la verdad*.

Ahora, hablando del ZMOT, o el *momento cero de la verdad*, éste ha aparecido con la llegada de Internet. Y es que hoy en día, luego del estímulo, lo que hacemos la mayoría de personas, es ir a nuestros teléfonos inteligentes, laptop o computadora y buscamos información en Internet.



Continuando con el ejemplo anterior del reloj, una vez que vemos el comercial, lo que hacemos es ir a nuestro explorador favorito y buscar información del modelo y marca que vimos en la televisión. Buscaremos comentarios de personas que ya lo han comprado, veremos videos en YouTube de cómo luce el reloj, preguntaremos a nuestros amigos en Facebook o Instagram, y luego buscaremos la misma información de otros relojes similares.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Para cuando hayamos terminado y antes de dirigirnos a la tienda, estaremos listos para tomar una decisión.

A todo este proceso se le denomina el *Momento Cero de la Verdad*, y cómo te habrás dado cuenta, **la tercera ventaja** tiene que ver con este momento.



Una Estrategia Adecuada para Ganar en el ZMOT

Una vez que tu negocio o proyecto tiene su sitio web, será necesario que cuentes con una adecuada estrategia para poder ganar en el *momento cero de la verdad*. En otras palabras, tener una *presencia real* en la web, que resulte beneficiosa para que tus futuros clientes te puedan encontrar, y una vez que te encuentren, les pueda gustar lo que encuentren.



LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Dime una cosa, ¿no te ha pasado que vas a buscar algo en Internet y no lo encuentras? Los resultados de tu búsqueda te muestran cientos o miles de páginas web que no tienen nada que ver con lo que quieras encontrar. El buscador hizo lo mejor que pudo por tratar de mostrarte lo más cercano a lo que buscaste, pero inventarte cosas, no es algo que este programado para hacer. ¿Por qué pasa esto?

Simple. Primero, faltan sitios web de esos negocios locales que la gente está buscando todos los días cada vez más. Y segundo, falta que aquellos que ya tienen un sitio web, tengan el *contenido* que la gente está buscando, de forma adecuada, distribuido en donde la gente pueda encontrarlo muy fácil y rápido.

Entonces, una adecuada presencia online, incluye entre otros, los siguientes factores:

1. **Un sitio web y blog** con contenido optimizado para los buscadores, y *sobre todo* para las personas.
2. **Presencia en las redes sociales** donde se mueva nuestro público objetivo.
3. **Videos en YouTube** que no sólo muestren o presenten nuestros productos o servicios, sino que también comparten contenido que sea de valor para nuestro público objetivo.
4. **Presencia en otras plataformas** donde sepamos que suele buscarnos nuestro público objetivo.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Un Sitio Web o Blog

Hoy en día me sorprendo como todavía siguen existiendo esos sitios web que en la “era de hielo” del mundo *online*, estaban compuestas por las aburridas páginas: quienes somos, nuestra empresa, nuestros productos, noticias y contáctanos.

Internet ha dejado de ser hace mucho tiempo, mucho más que una mera *tarjeta de presentación* para los negocios y organizaciones.

Hoy en día Internet permite que los sitios web puedan interactuar con sus visitantes, por lo tanto, tu sitio web debe ser, además de agradable a la vista, un lugar donde tus futuros clientes se sientan a gusto, puedan interactuar contigo y por supuesto puedan acceder muy fácil, a esa información que tanto necesitan de tu negocio.

Además, tu sitio web debe ser “encontrable” para tu público objetivo. Si tienes un sitio web optimizado para tu negocio de “venta de autos usados en México”, entonces tu sitio debería aparecer en los resultados de búsquedas cuando la gente digita esas palabras en el buscador.

venta de autos usados en México

Todos Imágenes Maps Noticias Videos

Cerca de 15,300,000 resultados (0.58 segundos)





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Por lo general un sitio web puede posicionarse en los buscadores, si además de estar optimizado, tiene contenido fresco y constante que cubra las necesidades de su público.

Por esta razón es que tener un blog es algo obligatorio. Y no me refiero a un blog gratuito del tipo *BlogsGratuitos.com/TuNegocio*, sino a uno dentro de tu propio sitio web, es decir, del tipo *TuNegocio.com/blog*.

Si conoces bien a tu público objetivo no debería ser problema para ti saber qué es lo que ellos están buscando, y gracias a Internet puedes saber con exactitud *cómo* lo están buscando, *qué* palabras están usando y con qué frecuencia lo están haciendo. ¿Puedes ver la enorme ventaja que esto significa para un emprendedor y su negocio?

Presencia en Las Redes Sociales

En un capítulo anterior te decía que tener sólo una página de tu negocio en alguna red social, no era tener presencia *real* en Internet, sino una *prestada*, y es cierto, no obstante, eso no quiere decir que tu negocio no deba *estar* en las redes sociales.

No necesito mostrarte estadísticas que te muestren por qué las redes sociales pueden ser una herramienta poderosa para un negocio, tú lo ves a diario. Si tener un sitio web *para un negocio* equivale a “existir”, tener un perfil activo en una red social *para una persona*, también equivale a “existir”.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Dicen que el dinero está en donde están los ojos de las personas la mayor cantidad del tiempo. Por mucho tiempo los ojos de las personas estuvieron muy atentos a su televisor y aunque la gente todavía ve la televisión, no cabe duda de que hoy en día podemos ver en todos lugares, por todas partes a cada vez más gente pegada a sus teléfonos inteligentes, atentos a una sola cosa: su actividad en las redes sociales.

Las personas están en las redes sociales, están mirando lo que pasa todo el tiempo, están opinando, se están movilizando, están participando, están compartiendo, están diciendo qué cosas “les gusta” todo el tiempo. Por ello es importante, tener una presencia adecuada e inteligente en las redes sociales.



¿Significa que tu negocio debe tener un perfil activo en todas las redes sociales? No. Eso sería una locura. En primer lugar, debes conocer bien a tu público objetivo y saber en qué redes sociales ellos se están “moviendo”.



LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Es cierto que casi todo el mundo está en Facebook y tener una página de tu negocio en dicha red social puede resultar casi obligatorio. No obstante, puede que tu público objetivo tenga más “movimiento” y participación en Twitter, LinkedIn, Instagram o Pinterest. Incluso es normal que una persona tenga actividad compartida en más de una red social.

Otro punto importante es que, como el caso de Instagram, Pinterest y en su momento Google+, nuevas redes sociales pueden ir apareciendo o desapareciendo con el tiempo. No significa que tengas que ir corriendo a “colgar” tu negocio en dicha red social. Todo depende de tu público objetivo.

Entonces, una inteligente y acertada estrategia de presencia en las redes sociales tiene que ver; primero, en saber “dónde” se está *moviendo* tu público objetivo, y segundo, en poder interactuar de forma adecuada con ellos. De nada sirve por ejemplo, que tu negocio tenga una página en Facebook, si cuando te hacen una pregunta no la respondes, o cuando te manifiestan su disconformidad no haces algo al respecto. De hecho, la gente te contacta por medio de las redes sociales porque espera una relación más cercana, sincera y de una comunicación más fluida.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Videos en YouTube

No es novedad, la popularidad y crecimiento de YouTube no es casualidad. Es simple, la gente adora ver videos y cada vez más gente prefiere ver videos relacionados a los productos o servicios que consume.



El otro día me encontraba buscando unos modelos de camisa de vestir en los que estaba interesado en comprar. De pronto, unos minutos después me encontraba viendo un video que llamó mi atención, se titulaba “cómo planchar una camisa muy bien”.

El video era de un conocido y exitoso sastre y experto en moda masculina, Bere Casillas. Unos segundos después me encontraba en su sitio web leyendo artículos que me interesaron mucho y captaron mi atención.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Esa es la forma de darte a conocer en videos, de dar a conocer tu negocio y de “enganchar” a tu público objetivo con contenido relevante y de valor. Esa es la forma de utilizar los videos como una adecuada estrategia de marketing para dar a conocer tu negocio.

Presencia en Otras Plataformas

Cuando se trata de productos o servicios, las personas suelen recurrir a buscarlo en directorios de negocios, o mejor aún, en plataformas de ventas como eBay o Mercado Libre. No importa que plataforma sea, averigua en dónde *también* te está buscando tu público objetivo y ponte frente a sus ojos. Existen plataformas gratuitas y de pago, lo importante, otra vez, es que te encuentren.

Una Forma Inteligente de Hacerlo

Como puedes ver, todo esto tiene que ver con el hecho de poder *estar* en los lugares adecuados donde la gente te pueda *encontrar*, y pueda así enterarse de tu negocio.

Existe una forma inteligente y muy ventajosa de sacarle el máximo provecho a una adecuada *presencia online*, y ésta tiene que ver con lo que vamos a ver a continuación: **la cuarta ventaja**.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

VENTAJA #4: GRATUIDAD

LO MEJOR DE LA VIDA ES GRATIS

Dime una cosa ¿Te gustan las cosas gratis? Quizá tu respuesta haya sido “¿*Ya quién no?*”. Todos adoramos las cosas gratis. Nos encantan, y a veces hasta las disfrutamos más.

Lo mejor de la vida es gratis, y quizás esa sea una de las razones por la que, con sólo escuchar esa palabra, se activan músculos en nuestros rostros que nos hacen cambiar de expresión.

¿Por Qué Las Empresas Dan Cosas Gratis?

A simple vista uno pensaría que la respuesta a esta pregunta es algo obvia, pero te apuesto a que no lo es.

No obstante, estoy seguro de que coincidirás conmigo en que una de las razones por la que las empresas o negocios brindan cosas gratis es porque es una buena manera de hacer que la gente *pruebe* sus productos o servicios.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Suena lógico, como cliente —cada vez más informado y exigente— lo mínimo que la mayoría suele esperar es una muestra del producto o servicio, con el fin de poder *comprobar* si el producto es, tan bueno como se anuncia.

De hecho, en el mundo B2B —la comercialización de bienes y servicios entre empresas— no tienes idea de la cantidad enorme de muestras que se envían todos los días en todas partes del mundo, con el único objetivo de poder conseguir un nuevo cliente.

Como emprendedor, también suena lógico. Darle de *probartu* producto a tu público objetivo, es una excelente forma de convencerlos de que lo que ofreces, es lo que están buscando.

El Secreto de La Cultura “GRATIS”

A pesar de todo lo mencionado, existe una razón aún más poderosa por el que las empresas ofrecen cosas gratis. Se llama *reciprocidad*.

Seguro te ha pasado. Viene alguien que de repente hace *algo* por ti sin pedir nada a cambio, sólo por el simple hecho de hacerlo.

De pronto, a partir de ese momento te sientes como en “deuda” con esa persona, y no dudarías en hacer algo por ella. De hecho, puede que pases los siguientes días buscando “algo” que puedas hacer por él o ella.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Los seres humanos somos así. Tenemos esa naturaleza. Cuando *recibimos* algo de alguien, sentimos que quedamos en deuda, y no dudamos en corresponderle apenas podamos hacerlo. En otras palabras, al *recibir*, se activa nuestro mecanismo de *dar* por la mera necesidad de *corresponder*.

No es que el *dar* no nazca de forma natural *primero* en nosotros, claro que sucede; es sólo que, al *recibir*, encontramos en el *dar* una forma de corresponder a lo que recibimos en un principio.

Dime una cosa, las veces que has tenido que comprar algo en el mundo *offline*, ¿acaso no le has terminado comprando al vendedor que más atención te prestó, que mejor respondió tus preguntas, que mejor te trató, que más te sonrió, que más tiempo te brindó? Apuesto a que sí.

En otras palabras, terminas comprándole al vendedor que más te *dio*. Me disculpo si en algunos países esto

suena raro 😊. El hecho es, que todo el tiempo, y todos los días, los vendedores que concretan más ventas son aquellos que, entre otras cosas, *dan más*.

Este concepto lo entienden muy bien los emprendedores de 360°, por ello es que la GRATUIDAD forma parte importante de su estrategia de marketing.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

¿Lo Gratis Es Rentable?

Una de las razones por la que muchos emprendedores y negocios dudan mucho de esta estrategia, es porque lo consideran un “gasto” que puede atentar contra la rentabilidad de su negocio.

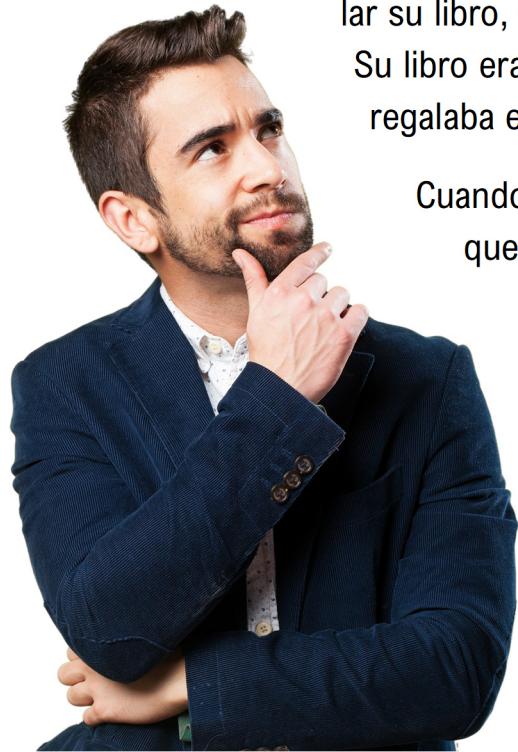
Es comprensible, pero por experiencia propia te puedo decir que una adecuada estrategia de GRATUIDAD, puede hacer que tu negocio sea aún más rentable.

Tuve un cliente que estaba vendiendo un libro electrónico de salud por Internet, el cual consistía en un tratamiento con medicina natural. Como parte de su estrategia de gratuidad él regalaba un reporte pequeño que tenía información complementaria sobre el tema que trataba en su libro.

Un día recibió un email de una mujer —la cual llamaré Aurora— quien le dijo lo siguiente: “Deberías dar una muestra del tratamiento, así veríamos si es bueno para poderlo comprarlo”. Mi cliente pensó que ello sería como regalar su libro, y que muchas personas entonces no lo comprarían.

Su libro era corto, así que, dar mayor información que la que regalaba en su reporte, era como dar la mitad de su libro.

Cuando le expliqué a mi cliente este concepto, le hice ver que estaba siendo muy mezquino con su estrategia de GRATUIDAD y lo convencí para que hiciera caso de lo que le planteaba Aurora. Así que tomamos una de las mejores partes de su libro, y empezamos a regalarla a sus visitantes.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Los ojos de mi cliente no podían creer lo que pasó apenas unos días después cuando abrió su correo electrónico. Sus ventas se habían incrementado el doble y continuaron mejorando las siguientes semanas.



Es simple, la GRATUIDAD funciona, y en el caso del negocio de mi cliente, marcó un antes y un después en la rentabilidad de su negocio.

Cada negocio debe encontrar su propia forma de establecer una estrategia adecuada de GRATUIDAD, pero al margen de cómo la aplique, hay algo que algunos emprendedores vienen haciendo hace más de una década y con excelentes resultados.

La buena noticia, es que todo emprendedor, sin importar el rubro o tamaño de su negocio, también la puede aplicar.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

El Nuevo Paradigma de La Gratuidad En Internet

Se dice que Internet abrió las puertas a la *Era de la Información*. Hoy en día, cuando alguien quiere saber algo, de inmediato y casi por defecto solemos decirle: “búscalo en Internet”.

En el anterior capítulo hablábamos acerca de la importancia de tener una *presencia online* que permita a nuestro público objetivo poder encontrar nuestro negocio.

Una forma inteligente y muy eficaz de poder incrementar nuestra presencia online y a su vez, ofrecer algo *gratis* a nuestro público objetivo, es darles aquello que están buscando todos los días con desesperación: *información de valor*.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Por ejemplo, si tienes un negocio de animación de fiestas infantiles, no es suficiente que cuelgues videos con una muestra de tus shows o con una presentación de lo que ofreces, sino que además deberías tener videos o artículos donde compartas *información* que tu público objetivo esté buscando o que le pueda interesar.

¿Qué tal un video que se titule “*5 cosas que debes saber antes de organizar una fiesta infantil*”? O que tal este otro: “*Cómo sorprender a tus invitados con una fiesta infantil temática*”.

Un padre o una madre que le llama la atención uno de estos videos, no sólo terminará viéndolos, sino que además, si el video tiene un link hacia tu sitio web, de seguro terminará visitándote y poniéndose en contacto con tu negocio.

Si tu contenido gratuito les aporta *valor*, la reciprocidad hará el resto.



Gratuidad Profesional

No importa cuál sea tu negocio, ni qué tipo de productos o servicios ofreces, sea cual sea, tú puedes crear contenido de valor GRATUITO que puedas compartir con tu público objetivo.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

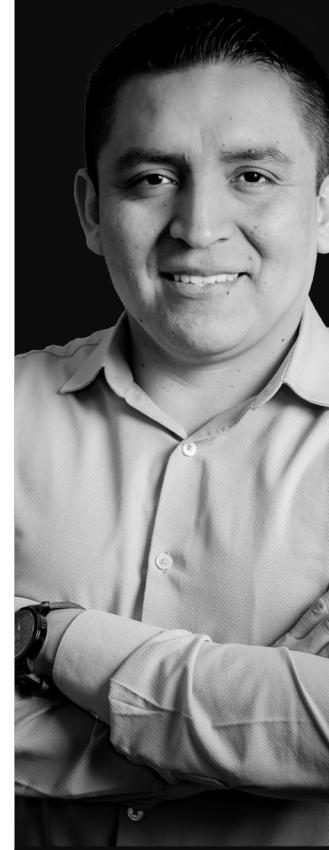
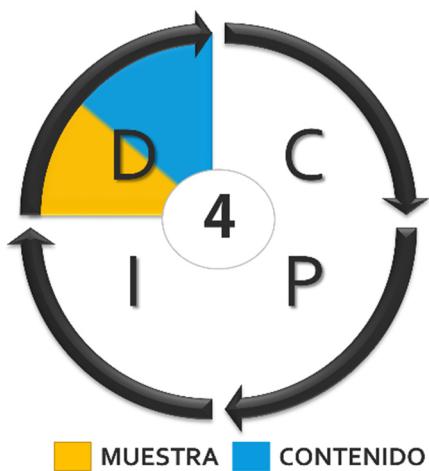
Imagínate cómo era todo esto antes de Internet, tenías que gastar en la impresión o producción, y luego en la distribución del material que querías regalar.

Gracias a Internet, tu contenido puede llegar muy fácil a tu público objetivo y ser compartido tantas veces como desees, y sin necesidad de un gasto adicional de dinero.

Crea artículos, audios o videos donde compartas contenido gratuito que añada valor a tus clientes potenciales. Contenido que les sirva, que puedan utilizar, como decimos en mi país: *que les sume*.

En otras palabras, crea contenido gratuito que les alivie algún dolor o solucione algún problema (Factor “D”).

GRATUIDAD





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Hemos hablado de la enorme importancia que tiene para un emprendedor de 360° los factores superiores “D” y “C”. Por lo tanto, esta cuarta ventaja, la gratuidad, debes ejecutarla con mucho profesionalismo, con mucha seriedad.

Hace un año me encontraba buscando en Internet ideas para organizar una fiesta infantil, y de pronto saltó a mí el titular de un video que llamó mi atención al instante: “*Cómo quedar bien en tu fiesta infantil*”. Emocionado le di click al video y para mi desilusión sólo contenía el extracto de un show que habían colgado como muestra del mismo.

¿Te ha pasado alguna vez? Le das click a un video o artículo que te llama la atención por el titular y resulta que el *contenido* no es lo que prometía el título. O peor aún, que el contenido no tiene nada que ver con lo que prometía el titular.

Esa tarde, el emprendedor que había colgado ese video, en lugar de lograr que me sienta agradecido y con ganas de corresponder a tan buen contenido, logró que me sienta *engañado* y con esa sensación de haber perdido el tiempo.

No es que el show que mostraba estuviera malo, es solo que, éste emprendedor lo único que le importaba era que la gente supiera de su negocio, con el fin de que lo contraten. No importa si para eso tiene que colgar videos cuyos contenidos no tienen nada que ver con lo que promete.



www.JorgeVaoli.com





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Eso deja mucho que desear de un negocio y del emprendedor o los emprendedores que están detrás del mismo.

Justo a esto me refiero cuando digo que, tienes que asegurarte de tratar y utilizar esta ventaja con todo el profesionalismo y seriedad con el que se deben tratar las otras 4 ventajas. No porque algo sea gratis, significa que se deba descuidar. Por el contrario, lo gratuito debe tener tanto cuidado y profesionalismo como por aquello por lo que se paga.

Cómo Revolucionar Tu Negocio y Llevarlo al Próximo Nivel

Simple. La gratuidad tiene que ver con 3 cosas:

1. Una muestra gratis de tu producto o servicio en la medida que esto sea posible.
2. Ofrecer algo gratis por la compra de tu producto o servicio.
3. **Ofrecer contenido gratuito y de alto valor.**

Es comprensible que no todos los negocios puedan ofrecer una muestra gratis de sus productos. En el caso de los servicios sí es mucho más factible en casi todos los casos.

En cuanto al segundo punto, hoy es muy común que los negocios te ofrezcan algo gratis a cambio de tu compra, eso atrae y vende muy bien, pero debes tener mucho cuidado de no engañar con este concepto. La gente no es tonta, se da cuenta, y si estás ofreciendo algo gratis pero lo único que has hecho es sumarlo al precio del producto principal con margen de





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

ganancias incluidas, entonces estás “jugando con fuego”. Recuerda: el mercado no perdona.

No importa si lo que regalas es algo pequeño, la gente igual le encantan las cosas gratis. No importa si se trata de un llavero o de una mochila, la gente igual lo agradece.

El otro día me fui a comprar un traje y me regalaron unos lapiceros con una calculadora. Ni me lo habían anunciado ni nada, fue una sorpresa y aunque pequeña, me encanto. Me fui feliz con ese “regalito” adicional, ¿por qué? Otra vez, porque nos encantan las cosas gratis.

Muchas empresas lo que hacen es ofrecer un descuento especial por una siguiente compra. La creatividad es el límite sobre lo que puedes hacer en este punto.

Por último y muy importante, en todos los casos, es posible compartir contenido de alto valor para tu público objetivo. La información es algo que todos los negocios pueden convertir en un **aporte de valor gratuito** para su mercado, y nunca en la historia de los negocios, había sido tan fácil y rentable poder hacerlo.



www.JorgeVaoli.com





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

VENTAJA #5: CONEXIÓN

LA ERA DE LA QUE POCOS SE HAN PERCATADO

El 8 de Setiembre de 2014 YouTube anunció que la campaña publicitaria solidaria conocida como el “Ice Bucket Challenge”, había pasado los mil millones de reproducciones, a tan sólo menos de 2 meses de haberse conocido la iniciativa en Internet. Se había batido un nuevo récord en la historia de YouTube.

Se recaudaron millones de dólares en todo el mundo, y participaron desde estudiantes y personas anónimas hasta estrellas y personalidades de todos los ámbitos, incluso la política. Todos se unieron a la causa que buscó concientizar y sobre todo recaudar donaciones que pudieran ser destinadas a la Asociación de Esclerosis Lateral Amiotrófica que estudia dicha enfermedad.



A simple vista, y luego de todo lo que hemos estado revisando en cada una de las ventajas anteriores, podríamos decir que el éxito del *Ice Bucket Challenge* se debe al poder de Internet, sin embargo existe algo oculto a la tecnología en sí misma que ha hecho que este reto haya quedado registrado en la historia.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Existe algo, mucho más importante y poderoso, que está detrás de todo lo que Internet ha hecho posible hoy en día. Algo que, en efecto, es el motivo *invisible* de todo lo que está detrás de esta inmensa cantidad de eventos nuevos que se están suscitando y donde Internet no es la causa, sino la consecuencia.

Una Nueva Era Ha Nacido

Cuando he estado exponiendo en algún seminario o capacitación siempre me ha gustado preguntarle a la gente si es que saben en qué época vivimos. Algunos no tienen idea y son sinceros en decirlo, sin embargo hay otros que, luego de algunas preguntas más, por último están de acuerdo en que vivimos en la *era de la información*.

En su debido momento, yo también creí que todavía vivíamos en la era de la información, pero en mi opinión, luego de que empezara el nuevo siglo, hemos empezado una nueva era, yo le llamo: *la era de la conexión*.

¿En Qué Momento Ocurrió El Cambio?

Cuando estudiamos con detalle lo que ha venido pasando en el mundo, podemos ver que un nuevo fenómeno le empezó a dar sentido a toda esa enorme cantidad de *información* que se hallaba en Internet: las redes sociales.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Piénsalo, ¿qué sentido tenía tanta información si ésta no podía ser compartida, comentada e incluso clasificada como veraz, agradable, útil e interesante?

Si Internet partió en dos la historia de la humanidad, **las redes sociales partieron en dos la historia de Internet.**



El Porqué de La Conexión

Aunque a simple vista se puede creer que la conexión puede referirse al hecho de que las personas hoy en día estén o quieran estar *conectadas* todo el tiempo en el mundo *online*, lo cierto es que esto es apenas una de las tantas consecuencias de la verdadera *conexión* que la gente busca.

Esta *conexión* a la que me refiero es a esa necesidad que tenemos los seres humanos de poder *conectar* con ideas que encajan con las nuestras.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Esa necesidad que tenemos de poder conectar con personas u organizaciones cuyos ideales *conectan* con los nuestros.

Hablando de negocios, ese tipo de *conexión especial e invisible* que hace que una persona se convierta en un cliente fiel y fanático de por vida de una empresa o negocio, y que incluso no se cansa de recomendarlo con sus familiares y amigos.

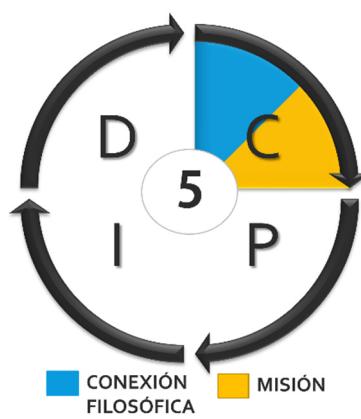
La Ventaja Clave

La ventaja número 5 tiene que ver con el factor “C” de la dimensión del negocio. Es de lejos, la ventaja clave y más importante de todas. Si hablamos de Apple por ejemplo, es la ventaja responsable de tener una legión de seguidores que harán lo que sea con tal de tener el último dispositivo de este gigante de los negocios.

Esta ventaja, la *conexión*, tiene que ver con la filosofía que hay detrás de un negocio u organización. Por lo tanto, tiene que ver con el *porqué* de su existencia, tiene que ver con los valores y principios que la rigen.

Tiene que ver con sus ideales. En otras palabras, tiene que ver con aquella fuerza invisible que *mueve* el negocio, aquello que les da una razón de ser, un motivo para existir. Mi profesor de Marketing, solía llamarlo, el “espíritu de un negocio”.

CONEXIÓN





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Es muy común encontrar parte de la filosofía de un negocio en su misión, y en todo aquello que respalda esa misión. Por lo general esa misión está acompañada de valores y de principios; y era en el proceso de nuestra interacción con el negocio, donde por último comprobábamos si era una misión *real* o sólo una declaración redactada con el único fin de completar un Plan de Negocios o de adornar una pared.

El Impacto de La Era de La Conexión en Los Negocios

Teniendo todo esto en mente, no es de sorprendernos entonces, que Internet haya jugado un rol tan crucial al momento de hacer posible que cualquier ser humano pueda *conectar* con cualquier otro ser humano, *conectar* con un negocio, *conectar* con una organización, o simplemente *conectar* con una idea.





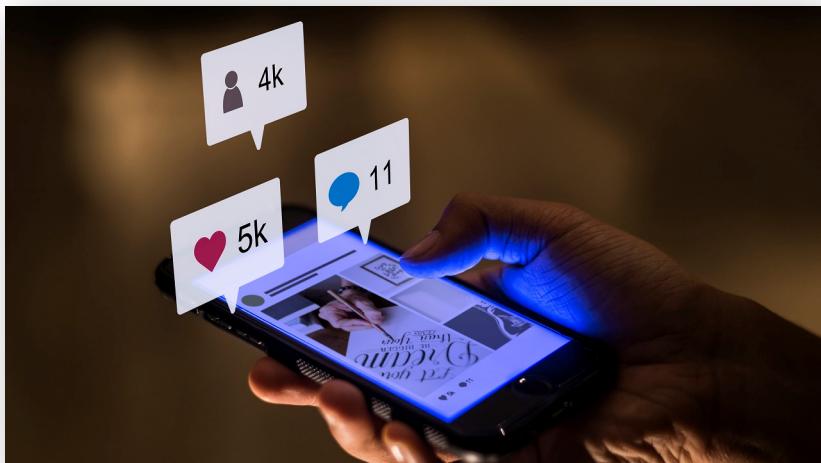
LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Esto hizo posible que los negocios de todo el mundo se vean impactados de una u otra manera, con esa libertad y ahora facilidad que tenemos los seres humanos, de decidir el destino de un negocio, bien sea con nuestra preferencia y recomendación o con nuestra indiferencia y censura.

En consecuencia, resulta vital saber utilizar de forma adecuada esta ventaja, con el fin de poder *conectar* con nuestro público objetivo.

Hoy en día, gracias a las redes sociales e Internet, es mucho más fácil que antes, que un nuevo emprendedor pueda *conectar* con su público objetivo. Jamás en la historia de la humanidad había sido posible que las personas y organizaciones de todo tipo, puedan tener una relación tan cercana, como la de nuestros dedos con la pantalla táctil de nuestro teléfono móvil.



¿Cuándo había sido posible “seguir” cada paso de nuestra estrella favorita, y que incluso nos dedique una foto? ¿Cuándo había sido tan fácil encontrar personas que piensan como nosotros en cualquier parte del mundo?



LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

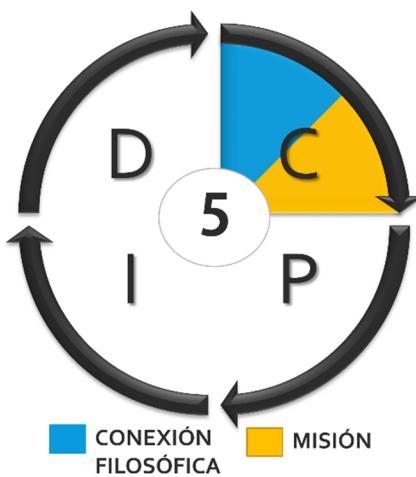
¿Cuándo había sido tan sencillo manifestar nuestra conformidad y agrado con una empresa, y que todo el mundo se entere?

Convierte Una Desventaja En Ventaja

Esta misma cercanía y facilidad de *conexión* que hacen posibles las redes sociales e Internet, podría convertirse en una desventaja para un emprendedor si no sabe cómo utilizarla a su favor.

Muy seguido es fácil ver como los medios publican el último “cargamontón” que un grupo de seguidores le hacen a su estrella favorita en las redes sociales, porque a lo mejor dijo o hizo “algo” que va en contra de lo que ellos esperan de él o ella.

Esto mismo ocurre con las empresas y negocios. Por ello es importante la honestidad en el trato con los clientes, aún si se comete un error. Reconocerlo y enmendarlo, puede significar una enorme oportunidad para establecer una relación duradera y sincera con ellos. De lo contrario podría significar incluso, el fin de nuestro negocio.



www.JorgeVaoli.com





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

La Conexión y Sus Expresiones

Existen muchas formas de poder *conectar* con tu público objetivo. De hecho, un negocio lo debería estar haciendo todo el tiempo, ya que de lo contrario se puede estar logrando lo opuesto: *la desconexión*.

Por un lado, la *conexión* está presente en lo que tu negocio dice o manifiesta de sí mismo, así como de sus productos o servicios. Una persona puede *conectar* con un negocio con sólo escuchar un slogan, una promesa, un comentario positivo de un cliente, una noticia en los medios de comunicación o una nota adjunta en el empaque del producto. Incluso con una llamada telefónica.

Por otro lado, la *conexión* estará también presente en lo que tu negocio *hace*, y será este factor, el que por último, termine “enamorando” o “deceptionando” a tu cliente.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

En el caso que te comenté, sobre la empresa de servicios que me hizo una llamada telefónica el mismo día. Lo hicieron para asegurarse de que yo supiera, que lo que *decían* en su página web (que tenían “el mejor servicio”) era cierto.

Eso me quedo claro el mismo día, sin embargo, unos días después los contacté para resolverme unas dudas y quedé impresionado por la forma en cómo lo hicieron. Lo hicieron estupendo. Otra vez, me estaban diciendo, *con sus actos*, “tenemos el mejor servicio”.



Utiliza Una Adecuada Estrategia de Conexión

Debes asegurarte de establecer una adecuada estrategia de conexión con tu público objetivo. Para ello debes asegurarte de comunicarte de forma adecuada con ellos, tanto para hacerles saber quién eres y por qué deben confiar en tu negocio, así como para **respaldar** lo que les dices o lo que les prometes. En otras palabras, debes procurar que la filosofía de tu negocio *conecte* de forma profunda y sincera con la filosofía de tu público objetivo.

Algunos puntos que puedes tomar en cuenta son:

- Asegúrate de que tu negocio, tenga una *misión* propia, original y que de veras transmita el propósito y razón de ser de tu negocio.
- Establece una *filosofía* que respalte tu misión.
- Elabora una lista de *mensajes* cortos que transmitan tu filosofía y úsalos al comunicarte con tu público objetivo.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

- Inserta tu filosofía en los *slogans* o lemas publicitarios de tus productos o servicios.
- Utiliza un *lenguaje* sencillo pero relevante al comunicar tus ideas a tu público objetivo.
- Utiliza todos los *medios* que dispongas para comunicar tu filosofía: publicidad tradicional, tu sitio web, redes sociales, correo electrónico, prensa y por supuesto tu equipo humano.

Misión, No Visión

Al respecto de este punto, por favor olvídate de la visión. Eso es algo que, siendo honestos, a tu público objetivo no le interesa. A quién le importa leer algo así como “*Nuestra visión es llegar a ser el mejor proveedor de servicios del mundo*”. Eso tal vez te importe a ti, o a los que conforman tu equipo de trabajo, pero a la gente no.

No puedo creer como muchos emprendedores y negocios colocan su sofisticada y ambiciosa “visión” en sus sitios web, repito, como si a alguien le importara. A tu público objetivo, le interesa lo que tienes tú para ofrecerle y saber por qué deben de confiar en ti o tu negocio, no les interesa en lo absoluto si túquieres ser el “número uno”.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

En cambio, en la misión de tu negocio sí puede estar lo que les interesa, lo que les incumbe, y en el ideal de los casos, **lo que los convence** a confiar en ti y en tu negocio.

Por ello recalco la importancia de que tu misión sea, repito: propia, original y que transmita el propósito y razón de ser de tu negocio.

Lo peor que puedes hacer en este caso es hacer lo que hace la mayoría. Y ello consiste en redactar el típico y aburrido enunciado que dice más o menos así:

- ✗ “*Nuestra misión es proveer productos y servicios de alta calidad que proporcionen satisfacción a nuestros clientes, nuestros inversionistas y la sociedad en general*”.

De veras no entiendo como empresas incluso grandes, tienen una misión así. Es como si todas se hubieran basado (por no decir copiado) en la plantilla que figuran en los anticuados libros de administración de empresas.

Algunas les agregan algunas palabras más y alguno que otro sinónimo para poder “variar”, pero al final dicen la misma cantaleta.

Yo hablo de una misión real, una misión tuya, de tu negocio, que te pertenezca, por lo tanto, tiene que ser original y debe transmitir el mensaje más importante que quieras transmitirle a tu público objetivo. Imagínate que sólo tienes 10 segundos para transmitirle tu misión a tu público objetivo.





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

Si sólo tienes 10 segundos y nada más, ¿qué les dirías? Apuesto a que no perderías el tiempo en palabras rebuscadas y repetitivas que no dicen nada de tu negocio.

Una de las misiones que me encanta utilizar como ejemplo es la de Robert Kiyosaki y su compañía Cashflow Technologies:

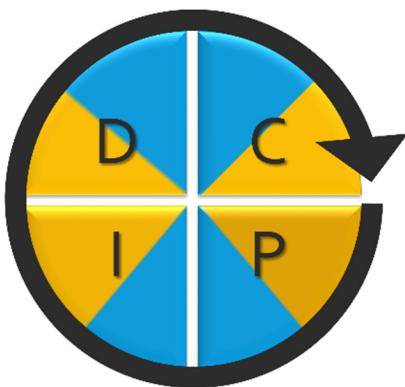
“Elevar el bienestar financiero de la humanidad”.

¿Te das cuenta de la diferencia? A esto me refiero con el hecho de que tu misión sea propia, original y que transmita el propósito y la razón de ser de tu negocio.

No tiene que ser corta. El otro día leí una misión de varias líneas, de hecho creo que tenía 2 párrafos, pero cada palabra comunicaba de forma poderosa la misión del negocio. ¡Ah! y se podía declarar en 10 segundos.

La Mejor Manera de Empezar un Negocio

Quiero que mires el siguiente gráfico otra vez:





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

En este libro has aprendido lo que se necesita para iniciar un negocio que te permita conseguir clientes fieles y fanáticos que amarán lo que sea que les vendas. En primer lugar, es alguien que se enfoca y trabaja en los 4 factores de su negocio: *producto, información, dolor y conexión*.

Segundo, es alguien que utiliza de forma adecuada estrategias de marketing *online y offline* para cada aspecto de su negocio.

Tercero, es alguien que utiliza a su favor las 5 ventajas desarrolladas en este libro: *velocidad, identidad, presencia, gratuidad y conexión*.

Una Nueva Ventaja...

Mientras escribía este libro, me di cuenta que estaba utilizando otra ventaja muy poderosa y que me ha está ayudando con aquello que todos nosotros soñamos una vez que tenemos un negocio que funciona: hacerlo crecer.

Hablo de esta nueva ventaja en el micro libro digital: *La Sexta Ventaja*. Es un regalo para ti si adquiriste mi nuevo libro **Pequeño Gran Negocio** en PequeñoGranNegocio.com

¡Espero que lo disfrutes!





LAS 5 VENTAJAS

por JORGE VAOLI

JORGE VAOLI



Autor de los libros «Pequeño Gran Negocio»,
«Las 5 Ventajas» y «La Sexta Ventaja».

Profesional en Negocios Internacionales
con más de 13 años de experiencia.

Expositor apasionado en temas de negocios,
marketing, comercio electrónico e importaciones.

/JorgeVaoli

/JorgeVaoli

Jorge Vaoli

www.JorgeVaoli.com

