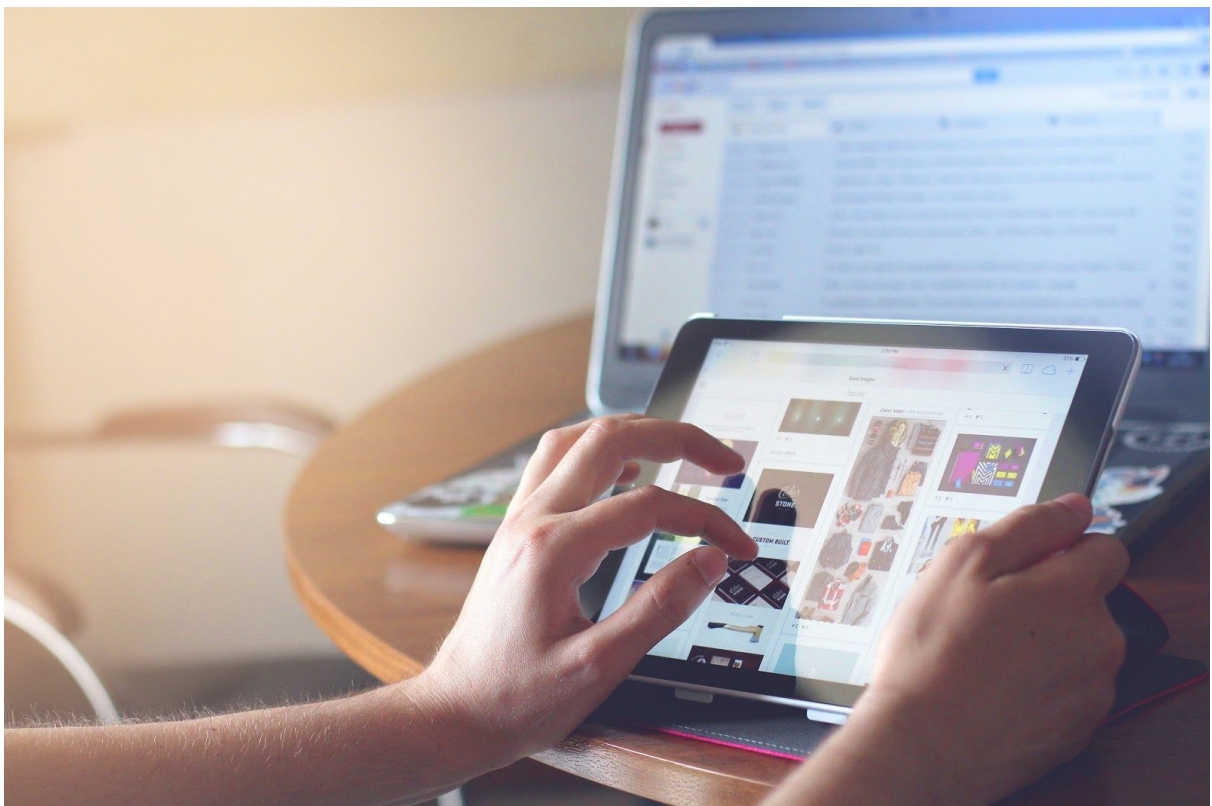


¡Saludos! mi nombre es **Erwin Hernandez**, Emprendedor y fundador de la empresa **Crea Digital**, si llegaste hasta aquí para obtener este contenido de valor en pdf, es porque de verdad quieres crecer en internet y llevar tu negocio a otro nivel, así como lo están haciendo muchas empresas hoy en día, como te he venido diciendo hay 3 formas con las cuales tu puedes hacer que tu negocio sea más conocido y aumente sus ventas, todo esto utilizando la valiosa herramienta de internet.



Actualmente vivimos una crisis mundial donde la mayoría de negocios tuvieron que cerrar sus operaciones y los que se mantienen vivos están luchando día a día para atraer a más clientes a sus negocios, como te decía la publicidad en la radio y el la televisión es efectiva en cierto modo, pero la desventaja es que este tipo de publicidad solo la puede pagar un negocio que al mes esté facturando miles y miles de lempiras, aproximadamente un anuncio en estos medios cuesta entre 7,000 a 10,000 lempiras, como puedes ver son pocos los negocios que facturan tanto dinero para contratar este tipo de publicidad.

Pero, ¿qué pasaría si te digo que hay un tipo de publicidad que cuesta un **70%** menos? ¿Lo tomarías?

Y que esta publicidad funciona para todo tipo de negocio, farmacias, talleres, abarroterías, clínicas, restaurantes, constructoras, consultoras, etc.

¿Y ahora cómo es posible?  
he aquí los métodos:

### **1. Publicidad en Facebook Ads:**

Facebook ads es una herramienta de la red social Facebook que nos permite promocionar nuestros anuncios a miles y miles de personas, en todo el mundo, esto es muy favorable para darnos a conocer ó para lanzar un nuevo producto ó servicio ó para promocionar los que ya tenemos. Para que esto funcione debes tener una Fan Page(ó página) de facebook, luego subir tu anuncio y pagar a Facebook para que promocióne tu anuncio y muchas personas puedan verlo, y puedan conocer tu negocio, también hay que tener una estrategia y no solo publicar por publicar, para que funcione tu anuncio se debe buscar una estrategia de venta(ó una campaña), por ejemplo:

si tu negocio es un restaurante, podrías publicar en Facebook ads una promoción donde les des un descuento de cierto platillo a los clientes que vayan a tu negocio y que digan que vieron tu anuncio en Facebook, este tipo de promociones atraen a más personas a tu negocio y por lo tanto aumentas la probabilidad de que te compren.



## **2. Tener Presencia en Redes Sociales:**

Tenemos en cuenta que el objetivo de todo negocio es vender, entre más ventas hay más beneficios para tu negocio, es importante que tu tengas una fan page si estás promocionando un anuncio en Facebook y que semanalmente hagas una a dos publicaciones, tampoco es necesario exagerar con publicaciones diarias porque tu público objetivo se puede sentir intimidado y lo que harás es espantarlo, ¿entonces funciona esto ó no? y la respuesta es que si funciona y muy bien, solo que como te he dicho antes se necesita de estrategias para llamar la atención de tu público objetivo.



## **3. Tener presencia en Internet**

Este punto trata sobre tener una página web, una que sea como tu negocio físico pero con la diferencia de que ahora será tu negocio pero de manera digital, esto nos trae grandes ventajas en muchos sentidos, porque hoy en día todo el mundo tiene conexión a internet y todos los días las personas están buscando sitios webs para que les ayuden a resolver los problemas que estas personas tienen, si tu tienes una página web cualquier persona de tu país ó del mundo podrá ver lo que ofrece tu negocio, a los negocios que venden productos de vestir y moda, productos del hogar u otro tipo de productos, etc, les puede servir tener una página web de comercio electrónico(ó E Commerce), donde puedan vender estos productos directamente desde la página y les puedan cobrar a las personas directamente desde allí, esto aumenta en gran manera el flujo de ingresos, porque ganas dinero cuando compran en tu negocio físico y también cuando compran desde tu sitio web, tu podras estar tomándote un descanso ó de vacaciones y podrás seguir vendiendo

a través de tu sitio web. Si tu negocio vende servicios lo que te funcionara a ti es una página web informativa, esta es una página donde se da a conocer a los visitantes de tu sitio quien eres tu como empresa, lo que haces, los servicios que ofreces etc.



Como has leído te he mostrado el camino para que tu negocio crezca y venda más, que al final eso es lo que buscamos...



\* Añado algo más y es que debes hacerte una imagen, debes tener un **logo** que represente lo que haces en tu negocio eso te ayudará mucho a que te diferencien de la competencia y las personas quieran comprarte a ti y no a otros. (**Nosotros también podemos ayudarte con esto**).



Si no puedes hacer todo esto que te acabo de enseñar, **¡no te preocupes!** nosotros en **Crea Digital**, **¡lo hacemos por tí!**

**Nuestro objetivo es hacer que los negocios crezcan y se desarrollen en internet**, tenemos precios super accesibles de todos nuestros servicios, ¡contáctanos será un gusto enorme atenderte y poder ayudarte!

Correo: [creadigital29@gmail.com](mailto:creadigital29@gmail.com)

Teléfono: +504 9682-6111

Redes Sociales:

Facebook: Crea Digital ó @creadigital29

Instagram: creadigitalhn

Youtube: Crea Digital