**¿Qué es exactamente una presentación comercial o de empresa?**

Una presentación empresarial es la forma en la que das a conocer lo que tienes para ofrecer a un público determinado, en ella, se definen las diferentes técnicas, estrategias, productos o la **presentación de un servicio** que, en conjunto, o de forma separada, ayudarán a resolver las problemáticas de tu nicho de clientes.

Este tipo de presentación se puede dar de distintas maneras, ya sea a través de exposiciones a públicos concretos o a través del uso de estrategias de marketing digital, como es el caso del E-Mail Marketing, donde, a través de envíos de correos electrónicos, hacemos llegar nuestro mensaje a muchas más personas.

Todo depende, básicamente, del [tipo de empresa](https://www.promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html) que tengas, ya que el estilo de la presentación puede variar si tenemos en cuenta el público al que va dirigido.

**¿Cómo elaborar la presentación de una empresa?**



Llegados a este punto, seguro te preguntarás qué debe contener una presentación para que esta sea exitosa, con información que, en lugar de resultar pesada o una sobrecarga de ideas, logre llevar tu mensaje de la forma más clara.

Ten en cuenta que cada caso es diferente y que esto puede variar dependiendo del tipo de empresa, pero, en general, estas **ideas para presentaciones** son algunas de las cosas que no pueden faltar:

#### **1. Quiénes somos y qué hacemos**

Lo primero y más importante es dar a conocer quién eres, esto partiendo del punto de que son personas nuevas a las que harás llegar tus **presentaciones de productos** o servicios, por lo que se debe incluir necesariamente una introducción donde se señale tu equipo de trabajo, las líneas de negocio de tu empresa y todo lo que tienes para ofrecer.

Esto no consiste en enviar un catálogo de productos, sino, en mostrar cómo puedes resolver las necesidades de cada cliente y las formas en las que tus estrategias cubrirán cada una de sus problemáticas.

#### **2. A qué público está dirigido el mensaje**

Otro de los puntos clave en la formación de una presentación empresarial, es dedicar una parte de ella a segmentar el público al que va dirigido.

Nadie quiere leer información general que no aporte ningún tipo de beneficio, en su lugar, los mensajes deben ser personalizados en función del nicho al que quieres llegar, esto, llamará la atención de posibles clientes al verse identificados con tu mensaje y, si va acorde con sus necesidades, se quedarán contigo.

Esto, en el mundo del marketing, se conoce como **buyer persona**, siendo el modelo ideal de cliente que quieres captar con tu presentación.

#### **3. Casos de éxito: clientes felices**

Si es el caso de que ya tienes algo de tiempo en el mercado, pero buscas innovar en la forma que plasmas las **ideas para presentaciones**, ampliar tu tráfico de clientes o llegar a más personas, una forma de lograrlo es incluir diferentes casos de éxito que hayas tenido, cuyos resultados positivos se deben a la [buena gestión de tus estrategias](https://divecta.com/blog/estrategia-marketing-360/) y los servicios que ofreces.

#### **4. Habla sobre tus puntos fuertes**

Todas las empresas tienen sus puntos fuertes, no importa si es grande o pequeña. Por ejemplo, si eres una empresa con un amplio recorrido, puedes hablar de tus capacidades, volumen de clientes, impacto en el mercado.

Por otro lado, si eres un nuevo emprendedor, habla de tu trato personalizado, de cómo puedes implicarte de lleno en cualquier proyecto y las diferentes capacidades que te diferencian de tu competencia.

#### **5. Previsión: búsqueda de inversores**

Tu presentación puede ir dirigida a buscar inversores que quieran dedicar capital a hacer crecer tu empresa, porque creen en tu mensaje y ven viable tu modelo de negocios, para ello, debes mencionar la previsión de crecimiento que tienes planificada, con estadísticas realistas, cuánto necesitas y qué ofreces, además de saber cuál será su porcentaje de ganancias.

**¿Cómo se lleva a cabo una presentación exitosa?**



Que una **presentación de un negocio** resulte exitosa, depende mucho de la forma en la que expongas y hagas llegar tu mensaje. Aquí, debes contar con la capacidad de involucrar a los futuros clientes con tu mensaje, haciendo uso de la persuasión y de técnicas de marketing efectivas.

* **Céntrate siempre en las necesidades de los clientes**

De nada sirve una presentación donde solo hables de tu empresa, de tus logros y de los hitos que hayas logrado, aunque son cosas que debes incluir, el mensaje debe ir siempre indicado hacia los clientes y sus necesidades.

Si algo no va con los intereses de los futuros clientes, ni le haces ver como una buena oportunidad lo que ofreces, es mejor dejarlo fuera de la presentación.

* **Habla sobre los beneficios y ventajas**

Piensa en que los clientes buscan resultados positivos, por ello, debes exponer las formas en las que resolverás todos estos problemas mejor que la competencia, todo de una forma breve y con un mensaje claro siempre centrado en su beneficio.

* **Usa el recurso de storytelling**

A las personas nos encantan las historias y esto es algo que puedes aprovechar en el mundo del marketing.

Contando diferentes casos de éxitos puedes lograr enviar un mensaje más ameno a tus futuros clientes, contando cómo tu empresa ayudó a mejorar negocios o qué beneficios obtuvieron al utilizar tus servicios o productos.

## ¿Cuáles son las secciones más importantes de una presentación efectiva?

El principal objetivo de una presentación de empresa es llamar la atención de futuros clientes y además de eso, debes mantenerla, procurando que tu contenido y lo que ofreces sea de su total interés.

Para ello, el contenido de tu presentación debe ser simplificado. Nada demasiado largo que, al final, desviará la atención del mensaje principal y las personas no podrán concentrarse en los detalles.

Es importante dividir dicho contenido en diferentes puntos o secciones que sean las más resaltantes, comenzando por una buena introducción, resolución de problemas y un cierre en el que dejes saber las ventajas de contratar tus servicios siempre están en las presentaciones más exitosas.

**Conclusión: Una presentación exitosa de empresa es fundamental para demostrar tu potencial**



La **presentación de un negocio** siempre juega un factor fundamental al momento de dar a conocer tu empresa. Esto, te ayuda a llegar a más personas, pero es importante hacerlo bien.

Cosas **como hacer una presentación original** y simplificada donde hagas que las personas se identifiquen con lo que ofreces es lo ideal para conseguir que esta triunfe, sin olvidar que lo más importante es ofrecer una solución a la problemática de futuros clientes.

EMPREZA DEDICADA A LA VENTA DE HORTALIZAS

Las hortalizas se pueden clasificar de diversas formas, pero una de las clasificaciones más comunes es según su parte comestible y su función nutricional. Aquí te dejo una clasificación general:

Hortalizas de hoja: Son aquellas cuya parte comestible es principalmente la hoja. Ejemplos: lechuga, espinaca, acelga, rúcula, etc.

Hortalizas de tallo: Se consumen principalmente los tallos. Ejemplos: apio, espárragos, puerros, etc.

Hortalizas de flor: Se consumen las flores antes de que se abran. Ejemplos: brócoli, coliflor, alcachofa, etc.

Hortalizas de fruto: Se consumen los frutos maduros de la planta. Ejemplos: tomate, pimiento, berenjena, calabacín, etc.

Hortalizas de raíz: Se consumen las raíces de la planta. Ejemplos: zanahoria, remolacha, rábano, etc.

Hortalizas de bulbo: Se consumen los bulbos de la planta. Ejemplos: cebolla, ajo, etc.

Además de esta clasificación, también se pueden clasificar las hortalizas según su temporada de cultivo (invierno, primavera, verano, otoño) o según su contenido nutricional (por ejemplo, hortalizas ricas en vitamina C, hortalizas ricas en calcio, etc.).