

“Muchas veces la gente no sabe lo que quiere hasta que se lo enseñas”
Steve Jobs



En un momento Comenzamos

Producto, promoción y ventas

“Plan de Marketing Integral”

Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica
Dirección General Adjunta de Promoción Institucional



28 Junio



MUJER IMPULSA TU NEGOCIO 2022

Desarrollar y fortalecer las habilidades de las mujeres empresarias a fin de incrementar el crecimiento económico, la creatividad y la innovación en sus negocios

**¡REGÍSTRATE
Y ACOMPÁÑANOS!**

Sé parte de la comunidad
"Mujer impulsa tu negocio"
nafintecapacita.com

En el marco de la conmemoración del "Día Internacional de la Mujer 2022", Nacional Financiera te invita a participar en nuestro programa de capacitación.



Dirigido a mujeres
emprendedoras y empresarias



Liderazgo efectivo para el
crecimiento de tu negocio
Martes 08 de marzo
09:30 y 16:30 horas

El uso de tecnologías para mi
negocio y fidelizar a mis clientes
Miércoles 09 de marzo
09:30 y 16:30 horas

Conferencia magistral:
Las mujeres y su empresa
Jueves 10 de marzo
09:30 y 16:30 horas



| Tema | Fecha | Horario |
|---|------------|--------------------|
| Las redes sociales para el posicionamiento de mis productos y servicios | 02/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| El e-commerce y desarrollo de tu tienda en línea | 08/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Google Ads cómo herramienta para incrementar la visibilidad y alcance de mi negocio | 09/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Creatividad para la innovación empresarial | 15/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Técnicas de Investigación de mercado para pequeñas y medianas empresas | 16/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Cómo promocionar eficientemente su producto o servicio | 22/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Servicio al Cliente los 10 mandamientos | 23/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Plan de marketing integral | 28/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |

Dinámica de la sesión digital

1. Usemos el chat para interactuar de manera positiva y puntual.
2. La atención a sus preguntas será únicamente a través del módulo preguntas y respuestas – **Q&A** –
3. El conferencista dará lectura a los comentarios y preguntas y guiará las dinámicas entre empresarios.
4. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.
5. Los materiales didácticos del presente programa serán compartidos con usted únicamente durante la realización del evento, mediante un enlace para su descarga. El material no podrá ser compartido por otro medio posteriormente.



¡Iniciemos!



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ponente



**Yazmín Quintero
Aguilar**

- Licenciada en Diseño Gráfico, con 22 años de experiencia en comunicación, publicidad y diseño gráfico, especialista en comunicación a través de medios digitales y asesora en marketing digital para PyMEs.
- Experta en temas de servicio al cliente y calidad en el servicio.
- Maestría en Neuromarketing



Plan de marketing integral



Objetivo

Brindar al participante los conocimientos generales y prácticos para elaborar un plan de marketing integral con el cual fortalezca su negocio.

Temario



1. Definir objetivos y metas



2. Definir nuestro mercado objetivo



3. Definir el mensaje



4. Conocer nuestros alcances



5. Determinar los canales adecuados



6. Crear el plan, presupuesto y programación



7. Implementar el plan



8. Medir los resultados y optimizarlos.



9. Preguntas y respuestas

1. Definir objetivos y metas



a)S

b)Específico
c)¿Qué
quieres
conseguir?

a)M

b)Medible
c)¿Cómo se
va a medir?

A

Alcanzable
¿Es
razonable y
congruente
?

R

Relevante
¿Para qué
será
importante
?

T

A tiempo
¿Se puede
realizar en
un tiempo
definido?

2. Definir nuestro mercado objetivo



Mercado Objetivo



Perfil Ideal de Cliente



HERRAMIENTAS EN LÍNEA

- www.hubspot.es/make-my-persona
- DINUE - Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas
<https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>
- Contar con mi hosting



Buyer Persona

Segmentación de nuestros clientes, por Generaciones



Baby boomer/Senior.
1946-1964.



a) Generación X/Adulto.
b) A mediados de los 60s y finales de los 70s.



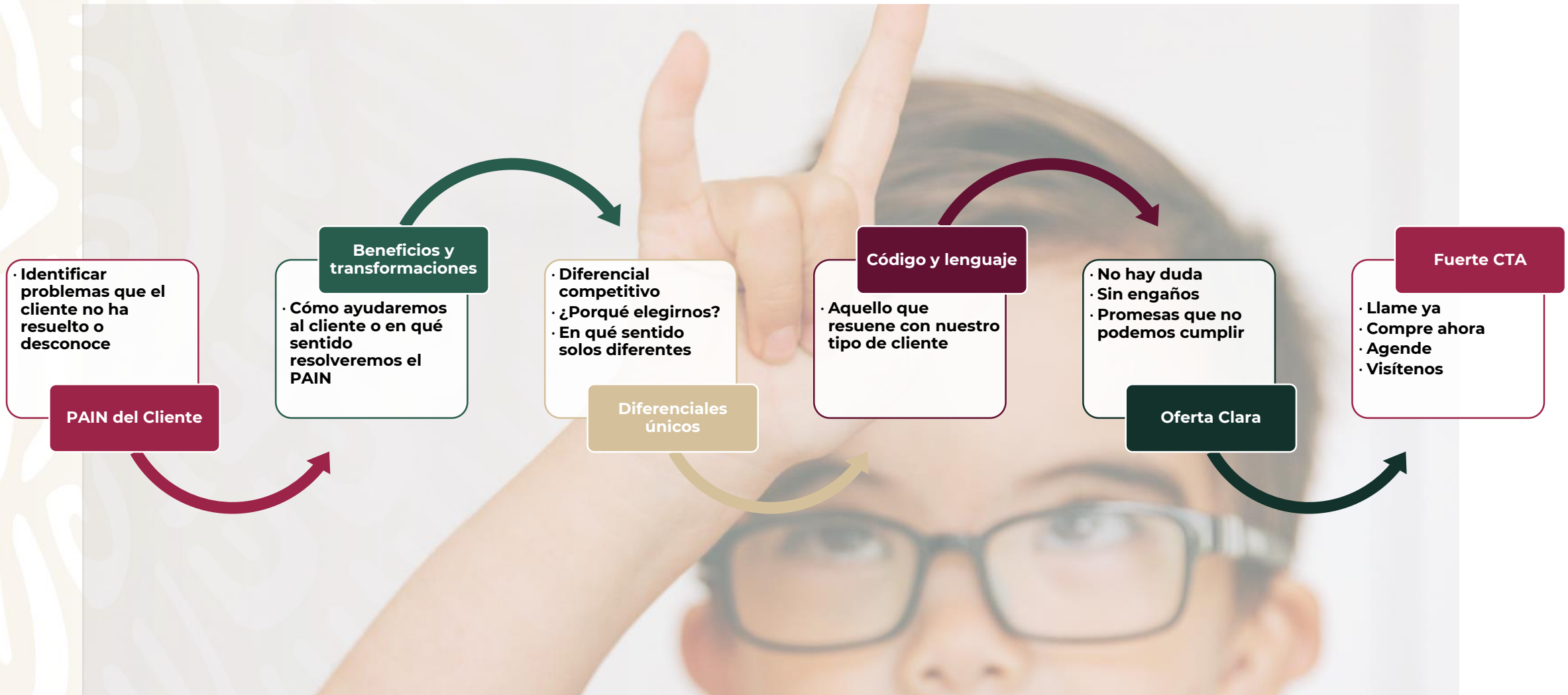
a) Milenial.
b) A mediados de los 80s y mediados de los 90s.



a) Centenials.
b) A mitad de 1990, hasta mediados de la década de 2000.



3. Definir el mensaje





HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



4. Conocer nuestros alcances



Métricas de venta

- ¿Cuántos leads necesitamos para una venta?
- ¿Cuántas oportunidades podemos generar en un mes?
- ¿Cuánto tiempo tardamos en cerrar una venta?



Capacidad de atención

- Tiempo disponible
- Staff - equipo
- Costo - Precio
- Expectativas del cliente



Habilidad comercial

- Nuestra habilidad o de nuestro equipo para cerrar una venta
- ¿Cuántas ventas podemos generar?



Alcance de audiencia

- Medios y métodos que usaremos para alcanzar a nuestros clientes



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de Magón
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

5. Determinar los canales adecuados



Online

Offline

Amazon o
Mercado libre

Sitio web

Redes Sociales

Espectacular

Radio

TV de paga

Periódico local

Usuarios de redes sociales por grupo de edad

● Gen Z ● Millennials ● Gen X ● Baby boomers



Instagram



Facebook



Twitter



TikTok



Snapchat



Pinterest



LinkedIn



Reddit

% of internet users outside China who use the following social media services monthly

GWK Core Q3 2021 179,510 internet users outside China aged 16-64



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de
Magón
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

6. Crear el plan, presupuesto y programación



Metas y objetivos



Cliente ideal



Mensaje



Alcances



Estrategias



Acciones concretas



Recursos



Establecer tiempos

Plan Integral de Marketing para **PYMES**

[illegible]

7. Implementar el plan



**Comprometer
nos con el
plan**



**Iniciar con las
estrategias
una a una**



**Planear los
siguientes
pasos y darlos**



**Registrar el
punto de
partida**



**Automatizar
lo posible**

8. Medir los resultados y optimizarlos

Soluciones



Datos duros de mercadotecnia

- Incrementar lo que funciona
- Modificar o ajustar lo que no está funcionando

Medir resultados por canal

- Saber de donde vienen nuestras ventas
- Cuál es nuestro ciclo de venta
- % de cierres de venta



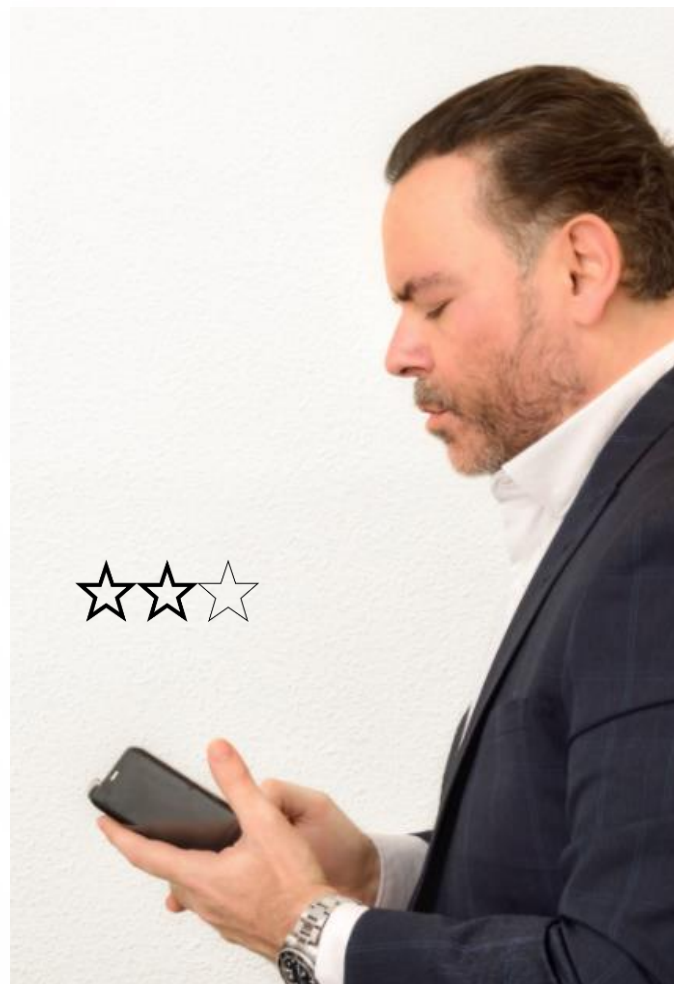
Medir los resultados por estrategia

- Saber qué funciona
- Eliminar lo que no funciona



Sesión de preguntas

**Tu opinión
es valiosa:**



Encuesta

Recomendaciones



Mantener las cosas lo más sencillo posible.

Tener presencia digital siempre.

Ubicarnos geográficamente en Google Maps.

Observar a mi competencia e imitarlos.

Escuchar al personal y al cliente a través de encuestas digitales o en papel.

Referencias



Objetivos SMART : <https://blog.hubspot.es/marketing/5-ejemplos-de-metas-inteligentes-para-tu-empresa>

Público Objetivo, Perfil Ideal de Cliente y Buyer Persona: <https://www.rdstation.com/es/blog/publico-objetivo-cliente-ideal-buyer-persona/>

Pain del Cliente: <https://es.semrush.com/blog/pain-points-puntos-dolor-marketing-que-son/>

Conferencia: Uso de Tecnología en mi negocio y fidelización de clientes (Restaurantes) – Nacional Financiera

Grassey, The 8 Step Marketing Plan for Small Businesses: Your Step-By-Step Guide to Implement Successful Marketing Strategies.

¿Cómo elegir en qué redes sociales hacer publicidad para mi negocio? Xplora. (s.f.) <<https://www.xplora.eu/elegir-redes-sociales-publicidad/>>

Los gustos y preferencias de cada generación de consumidores. Revista WIN (31 de mayo de 2019) <<https://www.revistawin.com/los-gustos-y-preferencias-de-cada-generacion-de-consumidores/>>

Estudio de consumo de medios y dispositivos entre internautas mexicanos. IAB México (2019 - 2021) https://www.iabmexico.com/wp-content/uploads/2019/05/IABMx_ECMYD2019_VPrensa.pdf, <<https://www.iabmexico.com/estudios/estudio-de-consumo-de-medios-y-dispositivos-entre-internautas-mexicanos-2021/>>

Motivos porque los jóvenes usan redes sociales. Merca2. (11 de octubre de 2019) <https://www.merca20.com/motivos-por-los-que-los-jovenes-usan-las-redes-sociales/>

GWl's flagship report on the latest trends in social media: <https://www.gwi.com/reports/social>

Situación digital, internet y redes sociales México 2020. Yi Min Shum Xie (14 de marzo de 2020) <<https://yiminshum.com/social-media-mexico-2020/>>

10 herramientas digitales para emprendedores <https://www.entrepreneur.com/article/268223>

Imágenes



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Slide 1 <https://www.pngwing.com/es/free-png-buawo/download>

Slide 5 – Plan de marketing - <https://www.canva.com/photos/MAEgqNYSb3Q-hand-stack-woods-block-step-on-table-with-icon-action-plan-goal/>

Slide 7 – Equipo de marketing - <https://www.canva.com/photos/MAEMSdNk5jE-happy-young-colleagues-discussing-online-project/>

Slide - Imagen smartphone: Apellido, Inicial. (año). *Título del trabajo* [Tipo]. Recuperado de <https://www.canva.com/photos/MADQ4k9lj14/>.

Slide 9 – Peón: <https://www.canva.com/photos/MAE2onKiTVI-chess-pieces-on-chess-board/> Lupa: <https://www.canva.com/photos/MAEKrd7CI6E-chart-notepad-and-magnifying-glass-on-table/> - Dardo: <https://www.canva.com/photos/MAEu9nvvAVs-dart/> Idea: <https://www.canva.com/photos/MAD0YLizWgg-woman-draw-a-light-bulb-in-white-board/> Calendario: <https://www.canva.com/photos/MAEAtAPtoYo-pin-on-a-calendar/>

Slide 10: Colombia: <https://www.canva.com/photos/MAE-HogX-4s-colorful-view-of-colombia-magnified-with-a-magnifying-glass-blurred-background/> Costurera: <https://www.canva.com/photos/MADQ475mrvs-seamstress-working-at-a-factory/> Chica comprando: <https://www.canva.com/photos/MAEV6Ori8Hs-woman-holding-smartphone-and-shopping-bags/> Diseñadora: <https://www.canva.com/photos/MAEJooCzFwl-happy-young-girl-working-on-design-project-using-modern-graphic-tablet-and-laptop-computer/> Diseño: <https://www.canva.com/photos/MADmjBi8HIY/>.

Slide 12: Chico señas: <https://www.canva.com/photos/MAFBex7-YPc-little-boy-communicating-in-sign-language/>

Slide 13: Carrito: <https://www.canva.com/photos/MAELFVP7cHU-shopping-cart-with-cash-inside/> mercado: <https://www.canva.com/photos/MADGycmz56s-photo-of-crowd-of-people-in-the-market/> venta: https://www.canva.com/photos/MAEL_ozRbzI-car-dealership-concept/ gente: <https://www.canva.com/photos/MADQ5HRbl8U/>

Slide 14: Chicas comprando: <https://www.canva.com/photos/MAD9kx59XS4-happy-women-enjoying-purchases-after-shopping/>

Slide 15: Encuesta GWI % de Usuarios de red social por generación fuera de china por mes. GWI's flagship report on the latest trends in social media. GWI report - Social - website-1.pdf

Slide 16: Peón: <https://www.canva.com/photos/MAE2onKiTVI-chess-pieces-on-chess-board/> Chica Comprando: <https://www.canva.com/photos/MAEV6Ori8Hs-woman-holding-smartphone-and-shopping-bags/> Chico señas: <https://www.canva.com/photos/MAFBex7-YPc-little-boy-communicating-in-sign-language/> gente: <https://www.canva.com/photos/MADQ5HRbl8U/> estrategia: <https://www.canva.com/photos/MADQ5LDEiOK/>

Slide 18: <https://www.canva.com/photos/MADQtI8II48-foot-prints-in-the-sand/>

Slide 20: Mano en pregunta: <https://www.canva.com/photos/MADQ5AV3eL4-hand-touching-question-mark-interface/>

Slide 21: Hombre usando celular: <https://www.canva.com/photos/MAEPHJ5FHEU/>

Ingresa

www.nafintecapacita.com



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



1

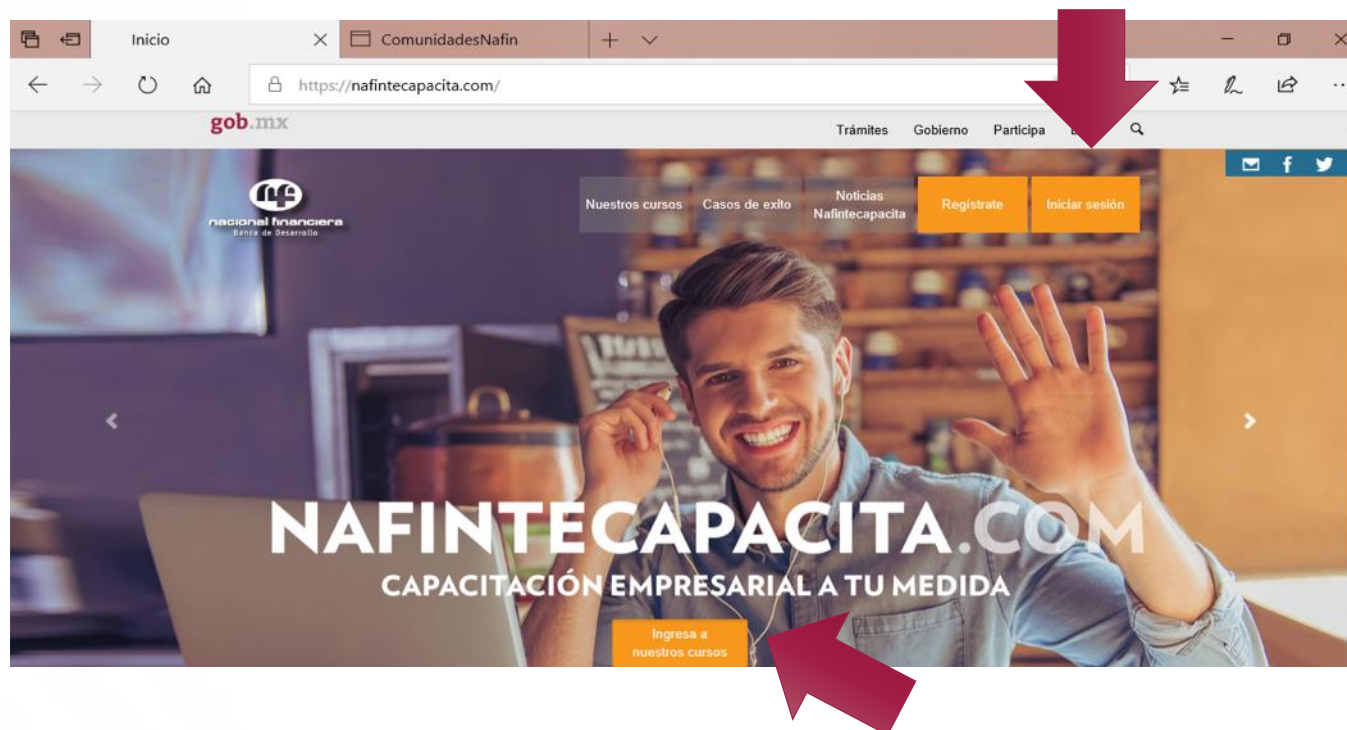
Aún no estás registrado:

- Da clic en "Regístrate".
- Incorpora los datos solicitados.

2

Estás registrado:

- Da clic en "Iniciar sesión".
- Ingresa tu mail y contraseña.



En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXI1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>

Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.

MUJER IMPULSA TU NEGOCIO 2022

Desarrollar y fortalecer las habilidades de las mujeres empresarias a fin de incrementar el crecimiento económico, la creatividad y la innovación en sus negocios

**¡REGÍSTRATE
Y ACOMPÁÑANOS!**

Sé parte de la comunidad
"Mujer impulsa tu negocio"
nafintecapacita.com

En el marco de la conmemoración del "Día Internacional de la Mujer 2022", Nacional Financiera te invita a participar en nuestro programa de capacitación.



Dirigido a mujeres
emprendedoras y empresarias



Liderazgo efectivo para el
crecimiento de tu negocio
Martes 08 de marzo
09:30 y 16:30 horas

El uso de tecnologías para mi
negocio y fidelizar a mis clientes
Miércoles 09 de marzo
09:30 y 16:30 horas

Conferencia magistral:
Las mujeres y su empresa
Jueves 10 de marzo
09:30 y 16:30 horas



| Tema | Fecha | Horario |
|---|------------|--------------------|
| Las redes sociales para el posicionamiento de mis productos y servicios | 02/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| El e-commerce y desarrollo de tu tienda en línea | 08/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Google Ads cómo herramienta para incrementar la visibilidad y alcance de mi negocio | 09/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Creatividad para la innovación empresarial | 15/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Técnicas de Investigación de mercado para pequeñas y medianas empresas | 16/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Cómo promocionar eficientemente su producto o servicio | 22/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Servicio al Cliente los 10 mandamientos | 23/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |
| Plan de marketing integral | 28/06/2022 | 09:30 y 16:30 hrs. |

¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial
/CE_Nafin



/Nafin