



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Activa el botón de compra de tus clientes

@camaraaburrasur



Actividad de presentación

@camaraaburrasur



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Sobre mí

- Profesional en Mercadeo.
- Especialista en Gerencia de Mercadeo.
- Líder de proyectos en Corpoemprende.
- Consultor empresarial para: Cámara de Comercio de Medellín y Aburrá Sur, Ruta N, Comfama, CTA, Fondo de empleados Presente (Grupo Éxito), Fundación Aurelio Llano Posada.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

AGENDA DEL DÍA

- 8:00 a.m. - Bienvenida y presentación de la charla
- 8:10 a.m. - Actividad de presentación empresarios
- 8:20 a.m. - Método AIDA
- 9:10 a.m. - Importancia de la marca
- 9:30 a.m. - Estrategias de atracción de clientes
- 9:45 a.m. - Casos de éxito

Modelo de negocio



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



Modelo de negocio



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



¿QUÉ ES MARKETING?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



PIENSAMERCA

**Si llega un circo a tu ciudad y
coloca un anuncio en la radio,
eso es publicidad**



**Si toman a un elefante para
pasear por las calles y repartir
flyers, eso es promoción**



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**



PIENSAMERCA

**Si el ilusionista del circo logra
desaparecer al elefante en la
plaza de la ciudad y el periódico
escribe una nota al respecto,
eso es publicity**



**Y desde luego, si todo el mundo
lo graba y lo suben a internet,
eso es relaciones públicas**



**Si te hablan de lo bien que la vas
a pasar en el circo, responden tus
dudas y te ofrecen un incentivo,
eso es ventas**



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**



PIENSAMERCA

**Y si planeaste toda la estrategia,
eso es marketing**



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**



PIENSAMERCA



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

En un mercado altamente competitivo,
el desarrollo de una **marca de valor** es
lo que nos dará memorabilidad en el
tiempo.



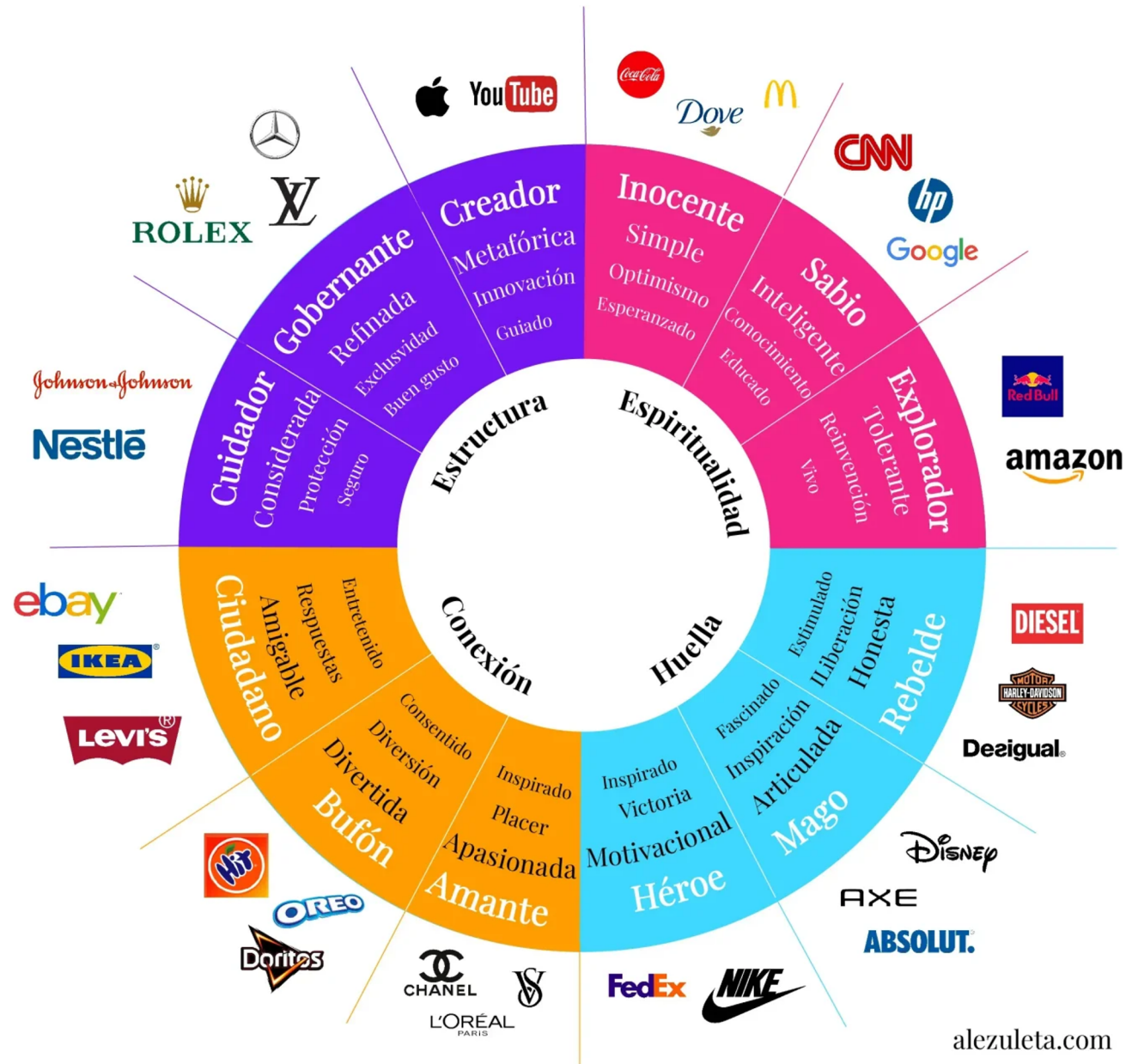
CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Qué son los arquetipos de marca?

Los arquetipos de Jung son las personalidades que le otorgamos a nuestras marcas para que se conecten con un público específico. Al identificar y definir un arquetipo para tu marca, lograrás que tu audiencia se sienta atraída y establezca una conexión profunda contigo.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



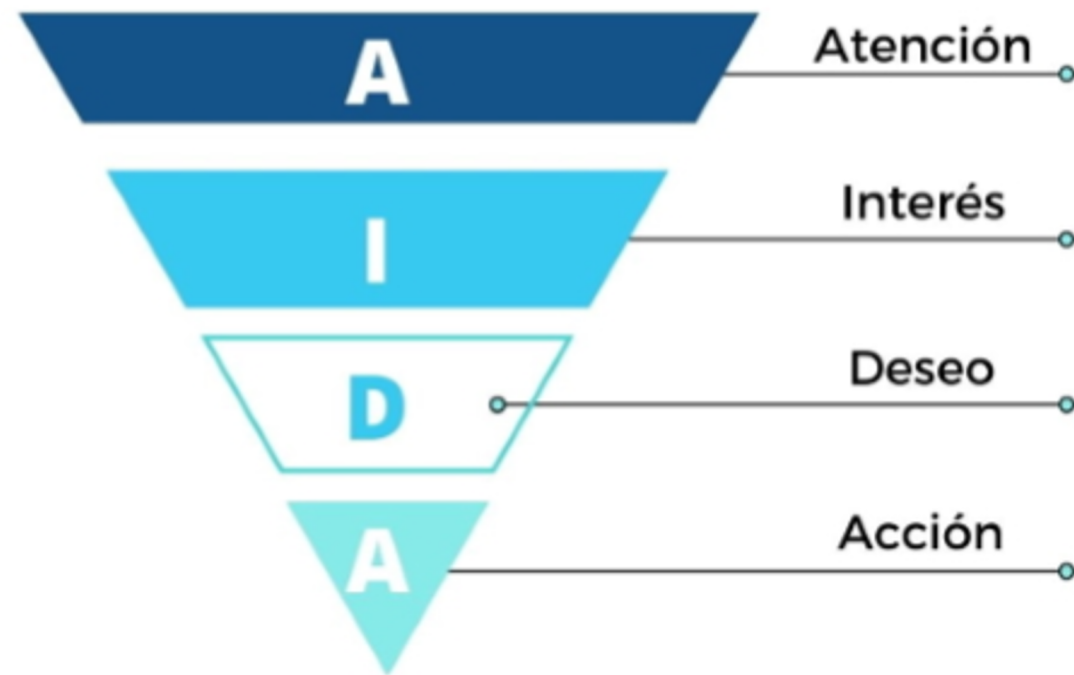


CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Proceso de Compra

- 1 Toma de conciencia
- 2 Búsqueda de información
- 3 Valoración de alternativas
- 4 Decisión de compra

Modelo AIDA





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Metodología



Atraer

Conseguir visitas

Se busca **que las personas lleguen a nuestros medios digitales** (blog, social media, etc.) por encima de los de la competencia.

Aumentaremos nuestro tráfico web a través del interés que generarán nuestros contenidos.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Metodología



Convertir

Conseguir leads

Debes buscar que te dejen sus datos para clasificar su importancia dentro de la base de datos.

¿Cómo? creando contenidos de registro o descargables que realmente respondan a las preguntas, necesidades, preocupaciones o necesidades de tu buyer persona.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Metodología



Cerrar/vender

Conseguir conversión

Es el momento en el que queremos que compren nuestro producto y/o servicio, evitando ser agresivos y siempre aportando el valor que tus usuarios necesitan.

Los contenidos vuelven a entrar en esta parte del proceso, solo que ahora en las ventas.

¿Cómo? deberás ofrecer **información valiosa y relevante para el consumidor**, para que te elijan a ti en vez de a otras ofertas que puedan tener en el mercado.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Metodología



Deleitar / Fidelizar

Conservar mis clientes

Un cliente fiel es el mejor regalo que puede recibir una marca, porque tienes un 50% más de posibilidades de que te vuelvan a comprar, respecto a un usuario nuevo.

En esta etapa debemos mantenerlos satisfechos, ofrecerles información útil e interesante y cuidar a tus posibles prescriptores para convertir las ventas en recomendaciones.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



Domestika

Publicidad ·

...

Pack -30% | Domina Instagram como un profesional.

Atención

Interés

Aprende todos los trucos para hacer y editar contenido para Instagram de la mano de Mina Barrio, fotógrafa de producto de Melon Blanc, adicta confesa a Instagram y profesora en este pack de 2 cursos online. ¡Solo durante esta semana!

Deseo

PACK DE AUTOR · 2 CURSOS

Domina Instagram como un profesional

CON MINA BARRIO

-30%
DTO

DOMESTIKA.ORG

Pack con el 30% dto.

Domina Instagram como un profesional

Comprar

Acción



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategia de marketing #1: Marketing de contenidos

El marketing de contenidos es una estrategia de marketing centrada en la **creación, publicación y distribución de contenido** relevante y valioso para atraer, adquirir y comprometer a una audiencia claramente definida y bien entendida, con el objetivo de impulsar una acción rentable del cliente.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategia de marketing #1: Marketing de contenidos

Paso 1: Buyer persona. Haz una lista de las Buyer Personas (divisiones del público objetivo) que tu empresa atiende.

Paso 2: Proceso de compra. Define las principales necesidades de tu público objetivo en cada etapa del proceso de compra.

Paso 3: Ideas de contenido. Genera ideas de contenido enfocadas en cada etapa del proceso de compra.

Paso 4: Cronograma. Ten una visión general de las publicaciones a los largo de los meses.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Segmentación general vs Buyer Persona

Segmentación general: se determina a partir de características generales de un grupo poblacional como: género, capacidad adquisitiva, estrato socioeconómico, rangos de edad, ubicación geográfica, preferencias de compra, entre otros...

Ejemplo segmentación general: Mujeres y hombres entre los 18 y 45 años de edad que residen en los municipios del Área Metropolitana de Medellín, pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5 que son consumidores frecuentes de postres y helados artesanales.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Buyer Persona

Buyer Persona es la representación ficticia de tu cliente ideal. Está basada en datos reales sobre el comportamiento y las características demográficas de tus clientes, así como en una creación de sus historias personales, motivaciones, objetivos, retos y preocupaciones.



Cliente **digital**



Cliente **corporativo**



Cliente **tradicional**

Buyer Persona

Quién compra su servicio o producto	
Nombre de la Buyer Persona	
Edad	
Nivel de escolaridad	
Sexo	
¿Qué hace tu Buyer Persona? (Cargo/Ocupación)	
Tamaño de la empresa donde trabaja	



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Buyer Persona

Comportamiento	
Describe tu Buyer persona, sus hábitos y su día a día	
¿Cuáles son los medios de comunicación usados por tu Buyer Persona?	Redes Sociales
	Blogs
	Anuncios en medios tradicionales (TV, radio, prensa)
	Anuncios en medios digitales (google adwords, facebook ads)
	Email
	Teléfono
	Otros:

Buyer Persona



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Objetivos y Desafíos	
¿Cuál es el objetivo personal o profesional de esta Buyer Persona que podrías ayudar a que realice?	
¿Qué desafíos impiden a esta Buyer persona de lograr sus objetivos?	
¿Cómo nuestra solución ayuda a esta Buyer persona a superar los desafíos detectados?	
¿Qué está impidiendo o acelerando este proceso?	
¿A quién se dirige esta Buyer Persona cuando necesita información o asesoría profesional?	
¿Qué tipo de experiencia la Buyer Persona espera al buscar más información?	
¿Cuáles son las objeciones más comunes de la Buyer Persona sobre tu producto/ servicio/ solución?	
¿Qué es lo que más valora esta Buyer Persona en relación con tu producto/ servicio/ solución?	

Buyer Persona -Todo Servy



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Quién compra su servicio o producto	
Nombre de la Buyer Persona	N/A
Edad	35 años
Nivel de escolaridad	Profesional - Profesional con especialización/maestría
Sexo	N/A
¿Qué hace tu Buyer Persona? (Cargo/Ocupación)	Es el dueño del negocio o encargado del área comercial que constantemente está buscando oportunidades para llegar a nuevos clientes. Se capacita en habilidades comerciales, de marketing digital para sacar el mayor provecho de los canales digitales para su negocio. Está en frecuente búsqueda de contenidos de valor para hacer crecer sus redes sociales.
Tamaño de la empresa donde trabaja	Emprendimiento o empresa pequeña, no mayor a 5 colaboradores o empleados.

Buyer Persona -Todo Servy



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Comportamiento	
Describe tu Buyer persona, sus hábitos y su día a día	- Realizar varias tareas relacionadas a la administración del negocio.. - Prestar servicios de su negocio. - Tener reuniones comerciales con clientes potenciales. - Capacitar a su equipo de trabajo. - Consume redes sociales (Instagram, Facebook, Twitter y TikTok)
¿Cuáles son los medios de comunicación usados por tu Buyer Persona?	X Redes Sociales
	X Blogs
	Anuncios en medios tradicionales (TV, radio, prensa)
	X Anuncios en medios digitales (google adwords, facebook ads)
	X Email
	Teléfono
	Otros:

Objetivos y Desafíos	
¿Cuál es el objetivo personal o profesional de esta Buyer Persona que podrías ayudar a que realice?	Consolidar su negocio a través de ventas constantes que permitan el crecimiento de su empresa.
¿Qué desafíos impiden a esta Buyer persona de lograr sus objetivos?	No tiene mucho manejo de sus redes sociales y de los canales digitales. Piensa que solo utilizando las redes sociales va a lograr el nivel de ventas requerido. Piensa que la única manera de vender sus servicios en internet es teniendo un sitio web propio.
¿Cómo nuestra solución ayuda a esta Buyer persona a superar los desafíos detectados?	A través de TodoSery, podrá acceder a cientos de usuarios que son clientes potenciales de sus servicios.
¿Cuál es el objetivo actual de la empresa y que sería importante para lograrlo?	Sería importante entrenar o capacitar al líder comercial del negocio sobre el uso de la plataforma y que este pueda transmitirle la información a sus clientes
¿Qué está impidiendo o acelerando este proceso?	- No tiene conocimiento sobre TodoSery - Piensa que es costoso una suscripción o comisión de los e-commerce
¿Cuál es la percepción que tiene el comprador respecto al cambio que esta adquisición puede aportar a su trabajo?	Puede tener una percepción positiva, sin embargo su percepción dependerá del nivel de ventas que logre con la plataforma
¿A quién se dirige esta Buyer Persona cuando necesita información o asesoría profesional?	Google, cuentas de redes sociales, amigos, colegas o conocidos
¿Qué podría hacer que esta adquisición se haga innecesaria?	Que el negocio desarrolle o tenga su propio sitio web con pasarela de pagos y reserva de espacios
¿Qué tipo de experiencia la Buyer Persona espera al buscar más información?	Encontrar contenido de valor digital, útil y fácil de digerir a través de redes sociales o internet
¿Cuáles son las objeciones más comunes de la Buyer Persona sobre tu producto/ servicio/ solución?	- Piensa que no genera resultados - Piensa que su inversión no traerá resultados positivos.
¿Qué es lo que más valora esta Buyer Persona en relación con tu producto/ servicio/ solución?	- Es una solución digital con presencia en sitio web y aplicación - Fácil de utilizar - Acceso a cientos de clientes potenciales



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Aprendizaje y Descubrimiento

Ideas de contenido

Todo lo que necesitas saber para utilizar los e-commerce a favor de tus ventas

¿Qué es un e-commerce y cómo puede este maximizar las ventas de tu negocio?

¡Estas son las 5 tendencias que regirán el 2023 en el sector turístico!



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Interés/ Reconocimiento del problema

Ideas de contenido

El 90% de los emprendimientos en Colombia no sobrevive en los primeros 5 años de operación ¡Te contamos por qué!

¡Te contamos el caso de estas 3 empresas que quebraron por no adaptarse al mercado digital!

7 de cada 10 compras en Colombia se hace a través de internet ¿Qué esperas para vender más?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Deseo / Consideración de la solución

Ideas de contenido

¿Cansado de que tus ventas no crezcan? Te contamos 3 razones por las que deberías vender tus servicios en internet!

Estos son todos los beneficios de nuestra cuenta Premium, te lo contamos!

¿Por qué nuestra plataforma te ayudará a crecer las ventas de tu negocio?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Acción / Decisión de compra

Ideas de contenido

¡Solo por este mes! Beneficios adicionales a los negocios que activen su cuenta Premium en TodoServy!

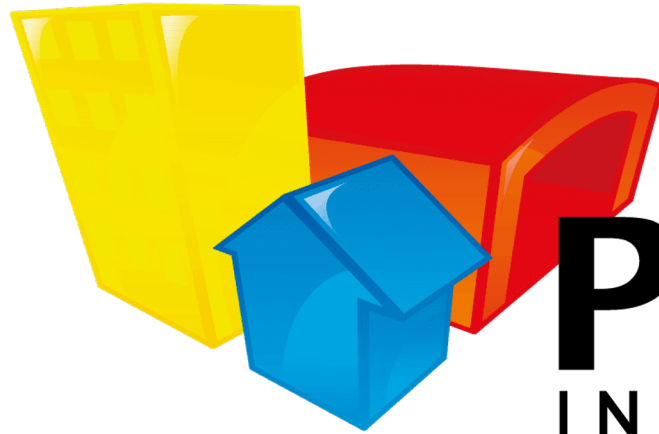
¿Te gustaría pautar en nuestro E-commerce y aumentar tu alcance? Contamos con más de 10.000 usuarios que pueden necesitar tus servicios!

¡Registra tu negocio ahora en Todo Servy! Solo te tomará 5 minutos tener una cuenta en nuestro e-commerce!

Referente marketing contenidos



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



Portada[®]
INMOBILIARIA S.A.S.

Atracción



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



Interés - Reconocimiento problema



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



Deseo - Consideración de la solución



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



¡Consigue la oferta
que tu casa merece!

Estos son nuestros
servicios y beneficios.



¿Aún te preguntas por
qué contratar con
Portada Inmobiliaria?

-  Estamos especializados
-  Conocemos el precio real de las propiedades
-  Poseemos capacidad de negociación
-  Permitimos un gran ahorro del tiempo
-  Sabemos cuáles son los canales de comercialización
-  Gestionamos eficazmente las visitas
-  Estamos contigo de principio a fin





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Acción - Decisión de compra



SI DESEAS

COMPRAR | VENDER | ARRENDAR

DE UNA MANERA ÁGIL Y SEGURA,

¡CONTÁCTANOS!

SOMOS EXPERTOS EN BIENES RAÍCES



¿Te vas de casa por primera vez?

**¡Encuentra el apartamento
que deseas con nosotros!**





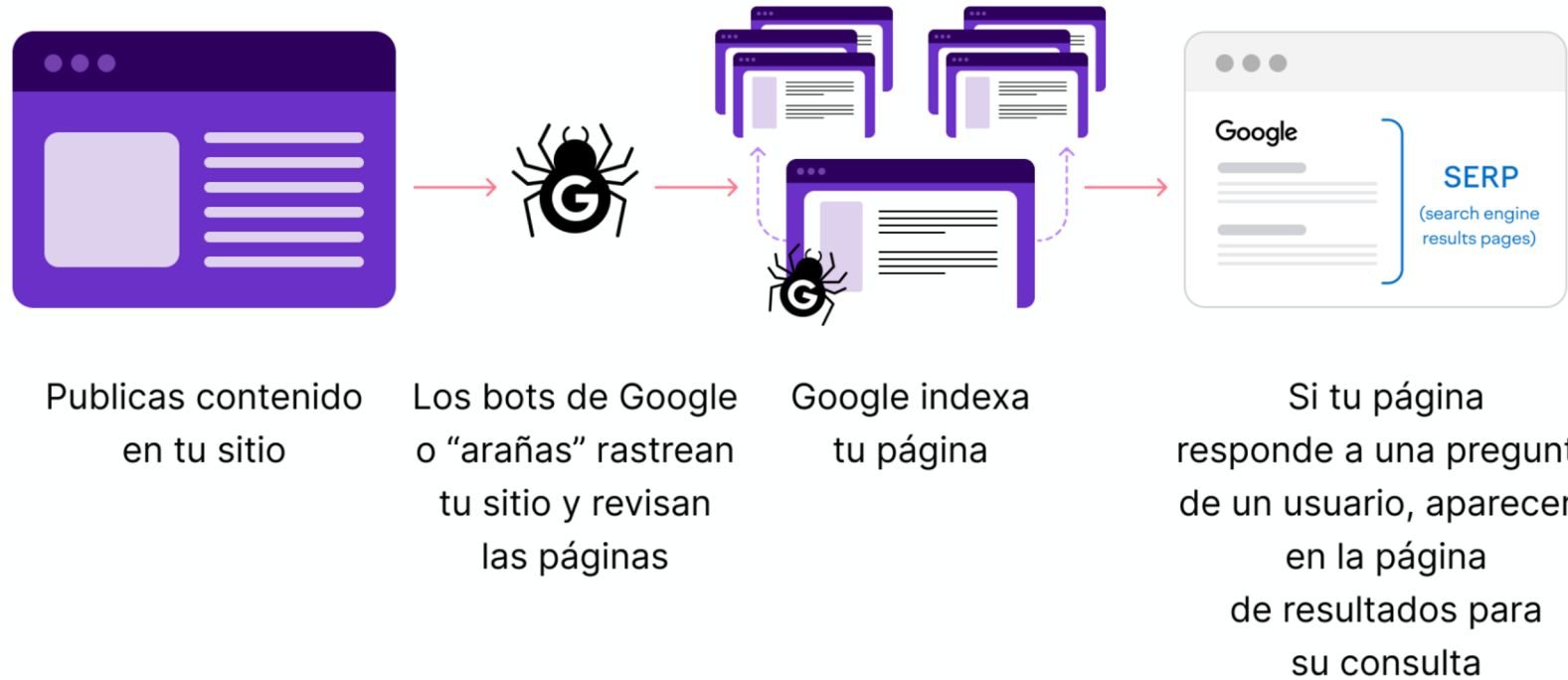
CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategia de marketing #2: Posicionamiento web orgánico



- Search Engine Optimization.
- Posicionar sitios web a través del contenido.
- Visibilidad y tráfico orgánico.
- Estrategia a largo plazo.
- Reconocimiento de la marca como experta del mercado.

Cómo funciona el SEO





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Übersuggest

UBERSUGGEST



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Get a detailed keyword overview

Language: Spanish Location: Colombia

ropa interior

SEARCH

Using Ubersuggest's Free Version With 1 Search | Try Our Free Trial for 150+ Daily Searches [START FREE TRIAL](#)

Keyword Overview : ropa interior

ADD TO LIST

GENERATE CONTENT WITH AI

SEARCH VOLUME

8,100 HIGH

SEO DIFFICULTY

25 EASY
Last Updated: 1 Month

PAID DIFFICULTY

78

COST PER CLICK (CPC)

\$1.235,24



The average web page that ranks in the top 10 has 247 backlinks and a domain authority of 25.

SEARCH VOLUME

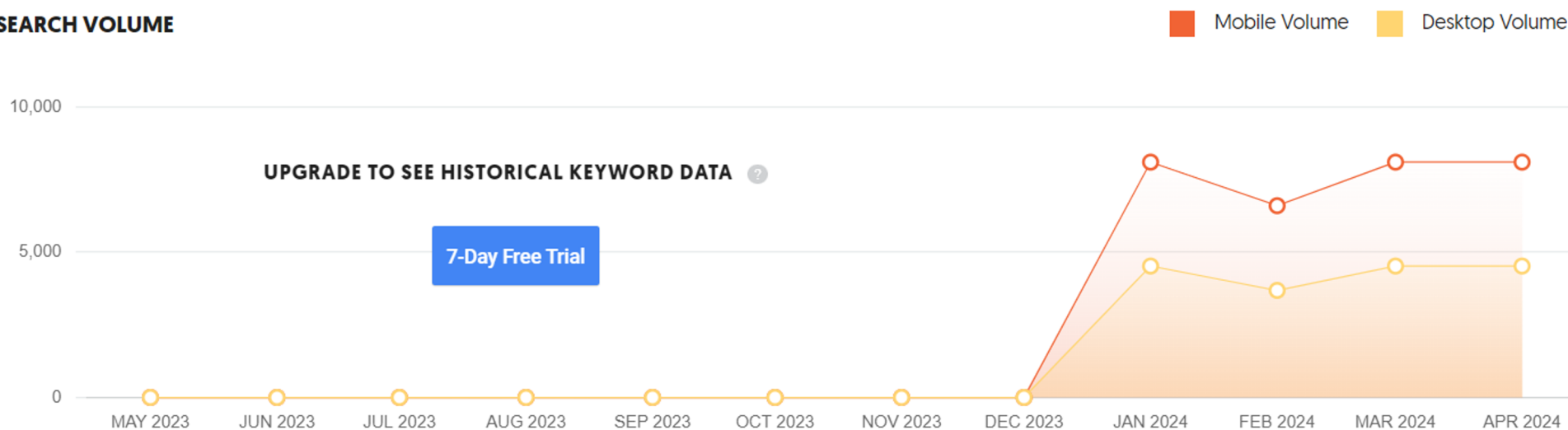
Mobile Volume Desktop Volume

UBERSUGGEST



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

SEARCH VOLUME



2,090 PEOPLE CLICK ON SEO RESULTS

Upgrade to see the percentage of clicks in SEO results ?

7-Day Free Trial

SEO Paid No clicks

SEARCHERS' AGE RANGE

Upgrade to see the age groups of people who search for this keyword ?

7-Day Free Trial

<18 18-24 25-34 35-44 45-54 55-64 65+

UBERSUGGEST



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

KEYWORD IDEAS

SUGGESTIONS

RELATED

QUESTIONS

PREPOSITIONS

COMPARISONS

KEYWORD ?		TREND ?	VOLUME ?	CPC ?	PD ?	SD ?
ropa interior mujer			9,900	\$1.158,04	80	34
ropa interior para mujer sensual			5,400	\$463,22	18	50
ropa interior de encaje			4,400	\$617,62	27	36
ropa interior hombre			2,400	\$1.158,04	99	33
ropa interior encaje			2,400	\$772,03	22	30
ropa interior carol			1,900	\$1.196,64	40	58
ropa interior femenina			1,900	\$1.080,84	85	28

UBERSUGGEST



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

CONTENT IDEAS

PAGE TITLE URL ?	EST. VISITS ?	BACKLINKS ?	f ^ v	p ^ v	reddit ^ v
Ropa Interior térmica Mantén la temperatura del cuerpo ... thm.com.co	38 Keywords v	0 Links v	114.614	0	0
Baddie Winkle se ha convertido en modelo de ropa Interior okchicas.com	3 Keywords v	0 Links v	3.709	7	0
Como hacer un organizador de ropa Interior comoorganizarlacasa.com	2 Keywords v	0 Links v	4.368	2.633	0
Si tu perro se lleva tus medias y ropa Interior es porque te ama wapa.pe	0 Keywords v	0 Links v	31.436	0	0
Esta es la nueva polémica moda en Asia: la ropa Interior de lavozdelmuro.net	0 Keywords v	5 Links v	7.488	0	0
Tendencias en ropa Interior para novias matrimonio.com.co	0 Keywords v	1 Links v	4.701	1.183	0
Jugadora se defiende de críticas por foto en ropa Interior milenio.com	0 Keywords v	0 Links v	5.369	0	0



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategia de marketing #3:

Pauta digital en internet



Google Ads

- Creación de una cuenta en Google Ads
- Configuración de campañas publicitarias
- Selección de palabras clave relevantes
- Creación de anuncios efectivos
- Establecimiento de la puja y el presupuesto
- Lanzamiento de la campaña de Google Ads
- Seguimiento y optimización

Patrocinado



casalimpia.com

<https://www.casalimpia.com>

Empresas de aseo y limpieza

Servicio limpieza oficinas — Reserva tu servicio de limpieza y desinfección para **empresas**.[Contáctanos](#) · [Servicio Al Cliente](#) · [Servicios Especializados](#) · [Planes para Pymes](#) · [Ventas](#)

Patrocinado



jazzymaidservices.com

<http://www.jazzymaidservices.com>

Limpieza Profesional

Limpieza En Medellín — Limpieza de casas, apartamentos y oficinas en Medellín. El mejor servicio de **aseo** en...[Masoterapeuta](#) · [Medellín](#) · [Cerrado](#) · [Abre a las 8 a.m.](#)

Patrocinado



casagardenia.com.co

<https://www.casagardenia.com.co>

Servicio de limpieza - Aseo general y profundo - Aseo comercial

Servicio de **aseo** comercial completo para satisfacer todas las necesidades de su **empresa**.



Ejemplo de Redacción de Anuncios en Google Ads

Anuncio • <https://www.adidas.pe/> ▼

adidas® Mitad de Temporada - Hasta 40% de descuento

Disfruta de hasta 40% de descuento en tus productos favoritos. Catálogo seleccionado. Entra en **adidas**.pe y disfruta de nuestras ofertas. Compra ahora. Varios métodos de pago. Cambios y devoluciones. Seguimiento de tu pedido. Envíos a todo el país.

Zapatillas adidas

El deporte nos mantiene en forma.
Te mantiene atento.

Productos para Mujer

Calzado, ropa y accesorios.
Ingresa y conoce.

Productos de Niños

Seguridad y comodidad en cada paso
para los más chicos.

UltraBoost 2021

Siente el retorno de la energía
¡Ingresa Ahora!

Estrategia de marketing #3:

Pauta digital en internet



- Amplia audiencia
- Segmentación detallada
- Diversidad de formatos de anuncios
- Interacción y participación
- Medición y análisis
- Flexibilidad de presupuesto
- Posibilidad de retargeting
- Compatibilidad con dispositivos móviles

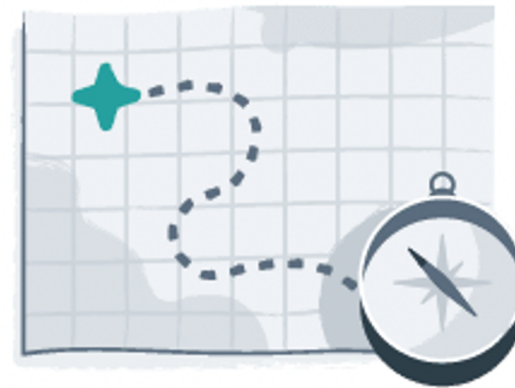


CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategias de atracción de clientes

Elige un objetivo de campaña

- ☐  Reconocimiento
- ☐  Tráfico
- ☐  Interacción
- ☐  Clientes potenciales
- ☐  Promoción de la app
- ☐  Ventas



El objetivo de la campaña es la finalidad comercial que persigues con tus anuncios. Pasa el mouse por cada uno para obtener más información.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategias de **atracción de clientes**



- Red profesional extensa
- Generación de leads cualificados
- Establecimiento de autoridad y credibilidad
- Networking y relaciones comerciales
- Búsqueda y reclutamiento de talento
- Promoción de contenidos y marca personal
- Acceso a herramientas de análisis y datos
- Posicionamiento como referente en la industria



Inicio



Mi red



Empleos



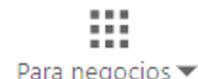
Mensajes



Notificaciones



Yo



Para negocios

[Consigue Premium gratis](#)

🕒 cementos argos • Empresa • Materiales de construcción



🔍 argos • Empresa • Comercio al por menor



🔍 argos multilingual • Empresa • Traducción y localizac...



🔍 argos en Empleos

🔍 argos • Empresa • Seguros



🔍 argos ltd

🔍 argos recursos humanos • Empresa • Servicios de r...



🔍 argos limited

🔍 argos therapeutics

🔍 argosy

[Ver todos los resultados](#)



Evento



Escribir artículo

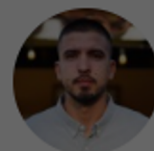
Ordenar por: Principal

Intraemprendimie...

...ércoles y viernes, estuve en
curso de emprendimiento e innovación en
igua oficina para saludar, y ví algo ...ver más

Anuncio

Santiago, restart your Premium free trial today!



Uncover new opportunities with Premium

[Restart Trial](#)

[Acerca de](#) [Accesibilidad](#)

[Centro de ayuda](#)

[Privacidad y condiciones](#)

[Opciones de publicidad](#) [Publicidad](#)

[Servicios empresariales](#)

[Descargar la aplicación de LinkedIn](#) [Más](#)



Mensajes



Buscar



Inicio



Mi red



Empleos



Mensajes



Notificaciones

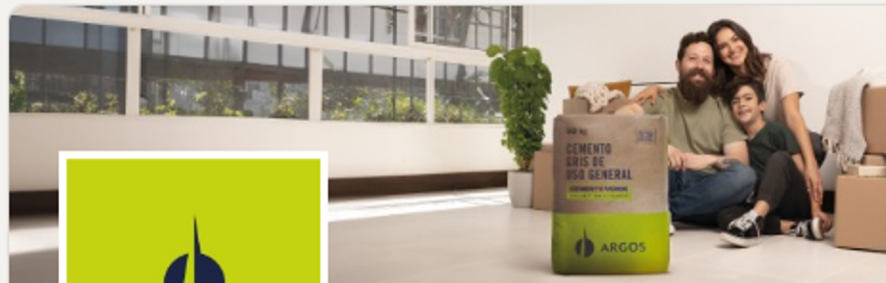


Yo



Para negocios

Consigue Premium
gratis



Cementos Argos

Luz Verde

Materiales de construcción · Medellín · 718 mil seguidores · 5 mil-10 mil empleados



Juan Carlos y 194 contactos más siguen esta página

✓ Siguiendo

Ir al sitio web



Inicio

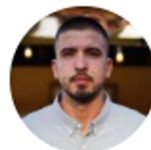
Acerca de

Publicaciones

Empleos

Personas

LinkedIn Ads: llega a 930 mills. de profesionales en todo el mundo



Santiago, atrae a quienes toman las decisiones

Ver más

Otras páginas vistas



Ecopetrol

Petróleo y gas

1.152.273 seguidores



Wilson y 185 contactos más siguen esta página



Mensajes





Buscar



Inicio



Mi red



Empleos



Mensajes



Notificaciones



Yo



Para negocios

[Consigue Premium gratis](#)

Inicio

Acerca de

Publicaciones

Empleos

Personas

3186 miembros asociados



Buscar empleados por cargo, palabra clave o institución e

Dónde viven

+ Añadir

2415 | Colombia

640 | Antioquia, Colombia

541 | Medellín Metropolitan Area

446 | Medellín

Dónde estudiaron

+ Añadir

147 | Universidad EAFIT

109 | Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)

103 | Universidad Nacional de Colombia

80 | Universidad Pontificia Bolivariana

C

1:

2

2

1:

siguen esta página

✓ Siguiendo



Bavaria - Colombia

Servicios de alimentos y bebidas

920.156 seguidores



Wilson y 181 contactos más
siguen esta página

✓ Siguiendo



POSTOBON S.A.

Servicios de alimentos y bebidas

899.800 seguidores



Juan Camilo y 168 contactos
más siguen esta página

✓ Siguiendo



Mensajes





Cementos Argos



Ir al sitio web

✓ Siguiendo

Inicio

Acerca de

Publicaciones

Empleos

Personas

Gente que podrías conocer



Maria Clara Salcedo · 2º

Líder ESG y docente de sostenibilidad

Mario Salcedo, David Corrales y 24 contactos más en común

Conectar



Leidy Patricia Velez · 2º

Sostenibilidad |Desarrollo| Relacionamiento| Proyectos

1 mil seguidores • Gustavo Hernandez Sandoval, María Isabel Valencia Arbeláez y 8 contactos en común más

Seguir



Maria Isabel Ecija · 2º

Vicepresidente Asuntos Corporativos en Cementos Argos

Rocío Arango Giraldo, Juan Felipe González y 11 contactos más en común

Conectar



empleo

Servicios de recursos humanos

1.048.849 seguidores



Wilson y 139 contactos más siguen esta página

+ Seguir



Grupo Argos

Gestión de inversiones

299.920 seguidores



Wilson y 140 contactos más siguen esta página

+ Seguir

Añadir una nota a la invitación



Tienes 5 invitaciones más este mes.

Por ejemplo: Nos conocimos en...

0/200

Con Premium, puedes añadir notas personalizadas más largas a todas tus invitaciones.



[Volver a probar Premium por 0 COP](#)

Cancelar

Enviar



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategias de **atracción de clientes**

E -COMMERCE



- Alcance global y acceso las 24 horas
- Reducción de costos operativos
- Mayor conveniencia para los clientes
- Personalización de la experiencia de compra
- Amplia variedad de productos y servicios
- Seguimiento y análisis detallado del comportamiento del cliente



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Principales E- Commerce Colombia

- MercadoLibre Colombia
- Linio Colombia
- Falabella Colombia
- Éxito
- Rappi
- Domicilios.com
- Market Place Facebook
- OLX



**mercado
libre**



TodoServy





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategias de atracción de clientes



- Automatización de marketing
- Segmentación de audiencia
- Diseño de correos electrónicos intuitivo
- Integración con otras plataformas
- Informes y análisis detallados
- Personalización de contenido
- Gestión de listas de correo eficiente



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategias de atracción de clientes



Hablame®

<https://www.hablame.co/>

Permite:

- Difusión masiva de mensajes de texto
- Anexar bases de datos hasta X números de celular.
- Generar recordación en los clientes actuales.
- Realizar llamados a la acción.
- Referente: Polo Club.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estrategias de **atracción de clientes**



- Comunicación directa con los clientes
- Automatización de respuestas
- Personalización de mensajes
- Gestión eficiente de contactos
- Creación de catálogos de productos

Mapa de experiencia de cliente



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Antes



1. Descubrimiento



2. Consideración.



3. Intención de compra.

Durante

4. Conversión.



Después



5. Fidelización.



6. Recomendación



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



Fortalecimiento Microempresarial

Comunidad de WhatsApp





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Solicita tu asesoría personalizada



Contacto Cámara de Comercio Aburrá Sur

Lina María Marín Román

Asesora Empresarial

Celular 320 708 42 49

Teléfono 4442344 ext. 1320

Correo promotor1@ccas.org.co



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**

camaraaburrasur.com

[f](#) [@](#) [t](#) [v](#) [@camaraaburrasur](#)