



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

**¿Realmente conoces lo que vendes?
Mucho gusto: soy su producto.**

@camaraaburrasur





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Cuéntanos tu
producto o servicio

Menti.com
Código 6246 6355





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Quién soy?

**Ana Margarita
López Ospina**
Experta en
Mercadeo y en
Storytelling



Definición del producto o servicio
Competencia directa o indirecta
En qué soy mejor y en qué me
ganan otros

@camaraaburrasur



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

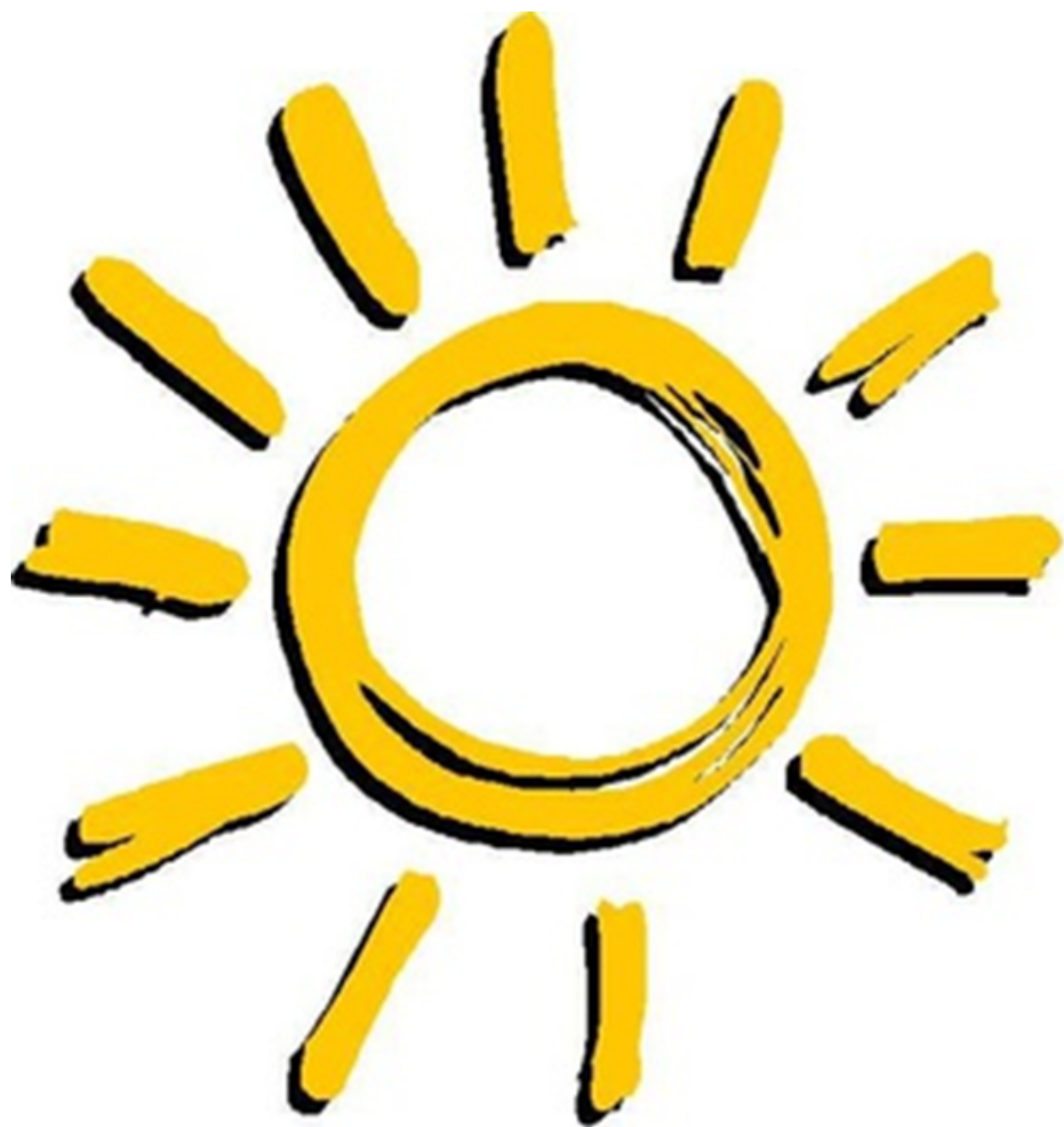


CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Vamos a jugar



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



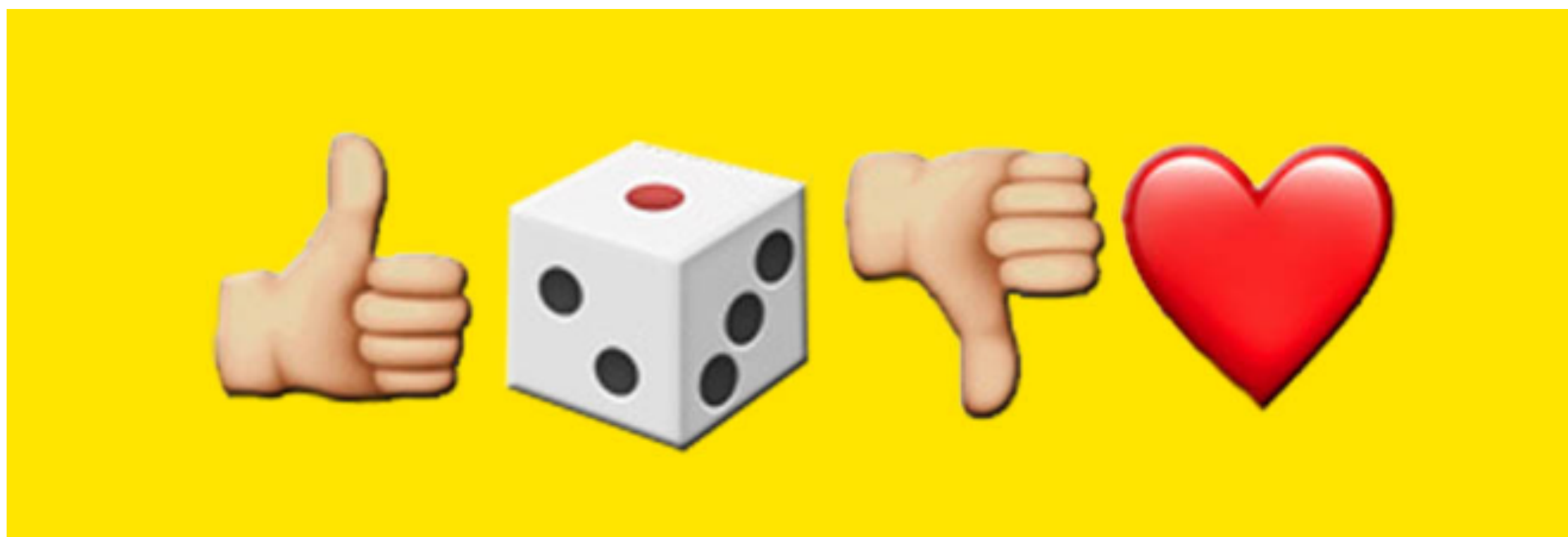


CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Su , per  y
 un tequila.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

<i>Lo</i>	11 22.99 Na
<i>a</i>	<i>todos</i>



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



**Ahora sí: Presénteme a su producto
/ servicio**

@camaraaburrasur



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**

TIP



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

No vendes
de todo ni
a todo el
mundo



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

CONSUMO
Perecedero
Duradero

MEDICIÓN
Tangible
Intangible

COMPRA
Racional
Emocional
Impulso

CLASIFICACIÓN

USO
Terminado
Insumos

NECESIDAD
Conveniencia
Compra comparada
Especiales
No buscados
Emergencias

COMPARADOS
Sustitutivos
Complementarios
Independientes

CICLO
Entrada
Crecimiento
Consolidación
Descenso
Desaparición

PERCEPCIÓN
Homogéneo
Heterogéneo

CONSUMO

Perecedero
Duradero





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



MEDICIÓN

Tangible

Intangible





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



USO
Terminado
Insumos



CICLO
Entrada
Crecimiento
Consolidación
Descenso
Desaparición



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



NECESIDAD
Conveniencia
Compra comparada
Especiales
No buscados
Emergencias

COMPRA
Racional
Emocional
Impulso






CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



PERCEPCIÓN
Homogéneo
Heterogéneo



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



COMPARADOS
Sustitutivos
Complementarios
Independientes



HERRAMIENTA



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



Grupo focal
Objetivo
Un tercero
Preparar preguntas
Escuchar
Dejar hablar
Tomar nota
Analizar
Dejar los sentimientos



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

HABLEMOS DE PLATA

Precio justo
Precio tope
Precio del mercado
Precio valorado

Costos
Competencia
injusta
Proveedores

Competencia directa o indirecta

@camaraaburrasur



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR





CINE COLOMBIA



NETFLIX



TIP



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

No es lo
mismo mi
producto a mi
marca

HERRAMIENTA



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

FODA



Debilidades

- ¿Qué podemos mejorar?
- ¿Con qué están insatisfechos nuestros clientes?
- ¿Dónde estamos por detrás de nuestros competidores?
- ¿Dónde nos faltan conocimientos o recursos?

Fortalezas



- ¿Qué hacemos bien?
- ¿Qué nos han dicho nuestros clientes que les gusta de nosotros?
- ¿En qué superamos a nuestros competidores?
- ¿Qué tiene de único nuestro negocio, producto o servicio?
- ¿Qué activos poseemos? (Propiedad intelectual, tecnología propia, patente, capital)

Amenazas

- ¿Qué hace (mejor) nuestra competencia?
- ¿En qué soy vulnerable?
- ¿Para qué tendencia no estoy preparado?
- ¿Qué cuestiones económicas o políticas podrían afectar a nuestro negocio?

Oportunidades

- ¿Qué tendencias emergentes podemos aprovechar?
- ¿Qué mercados adyacentes podríamos aprovechar?
- ¿Hay lugares geográficos con menos competencia?
- ¿Podemos compartir nuestra historia o nuestros éxitos con el mundo?



DAF





Debilidades

Mal servicio
Uso enredado para el cliente
Mala calidad /reclamos/garantías
Producción tradicional (no friendly)
No recompra, cartera
Procesos lentos
Salarios bajos (rotación)
Maquinaria o equipos desactualizados

Mejoras

Fortalezas

Producto único
Rapidez de producción
Servicio al cliente impecable
Entregas rápidas
Procesos fáciles para el cliente
Personalización de productos
Servicio post venta

Mostrar

Amenazas

El producto es similar a mi competencia
Competencia desleal
Importaciones
Cambios de legislación
Presupuesto inferior a la competencia

Prepararse

Oportunidades

Regulación a favor
Logros del producto en el mercado
Capacidad para adaptar a un producto similar que pide el mercado
Competencia débil
Mercado sin atender

Aprovechamiento

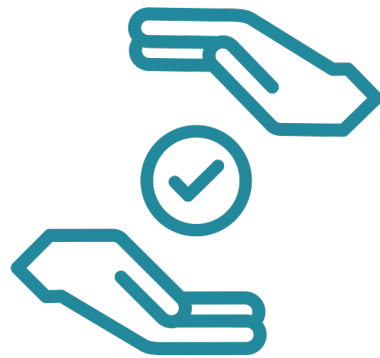


DAFO

TIP



¿Mi producto
es coherente?



HERRAMIENTA



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

PORTER 5

Las 5 fuerzas de Porter



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Poder de negociación de los compradores: Se refiere al nivel de influencia que los clientes tienen sobre los precios y las condiciones de venta. Si los compradores tienen un gran poder, pueden exigir precios más bajos o condiciones más favorables.

Rivalidad entre competidores existentes: Mide la intensidad de la competencia entre las empresas que operan en la misma industria. Si la rivalidad es alta, las empresas pueden enfrentar presión sobre precios y márgenes.

Poder de negociación de los proveedores: Indica cuánto control tienen los proveedores sobre los insumos necesarios para la producción. Si los proveedores tienen mucho poder, pueden aumentar los precios o limitar la disponibilidad de materias primas.

Amenaza de productos o servicios sustitutos: Evalúa la probabilidad de que los clientes adopten productos o servicios alternativos que podrían satisfacer sus necesidades de manera similar. La existencia de sustitutos puede limitar la capacidad de la empresa para fijar precios.

Barreras de entrada: Examina los obstáculos que enfrentan las nuevas empresas que intentan ingresar a la industria. Barreras altas dificultan la entrada, protegiendo a las empresas establecidas.

HERRAMIENTA



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

PESTEL

PESTEL



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Factores políticos. Se analizan las políticas del país donde opera la empresa, la estabilidad gubernamental y los cambios en los acuerdos internacionales.

Factores económicos. Los cambios en la normativa fiscal, las crisis económicas, la inflación, los tipos de cambio e interés, así como la tasa de empleo, son también factores externos que afectan a una empresa.

Factores sociales. Valoración de los patrones culturales, valores compartidos, movimientos geográficos de los consumidores y cambios en sus hábitos de consumo.

Factores tecnológicos. El coste de acceso a la tecnología, las inversiones en I+D, y las actualizaciones tecnológicas son aspectos esenciales para el análisis externo de una empresa.

Factores ecológicos. Son todos los aspectos relacionados con la preservación del medioambiente, desde la contaminación que emite la actividad empresarial y el uso de los recursos naturales hasta la gestión de los residuos.

Factores legales. Se incluyen las leyes que afectan a la empresa y limitan su actuación, desde las normativas que regulan el empleo hasta aquellas en materia de seguridad laboral, propiedad intelectual, protección al consumidor y/o consumo de energía.

En qué soy mejor y en qué me ganan otros

@camaraaburrasur

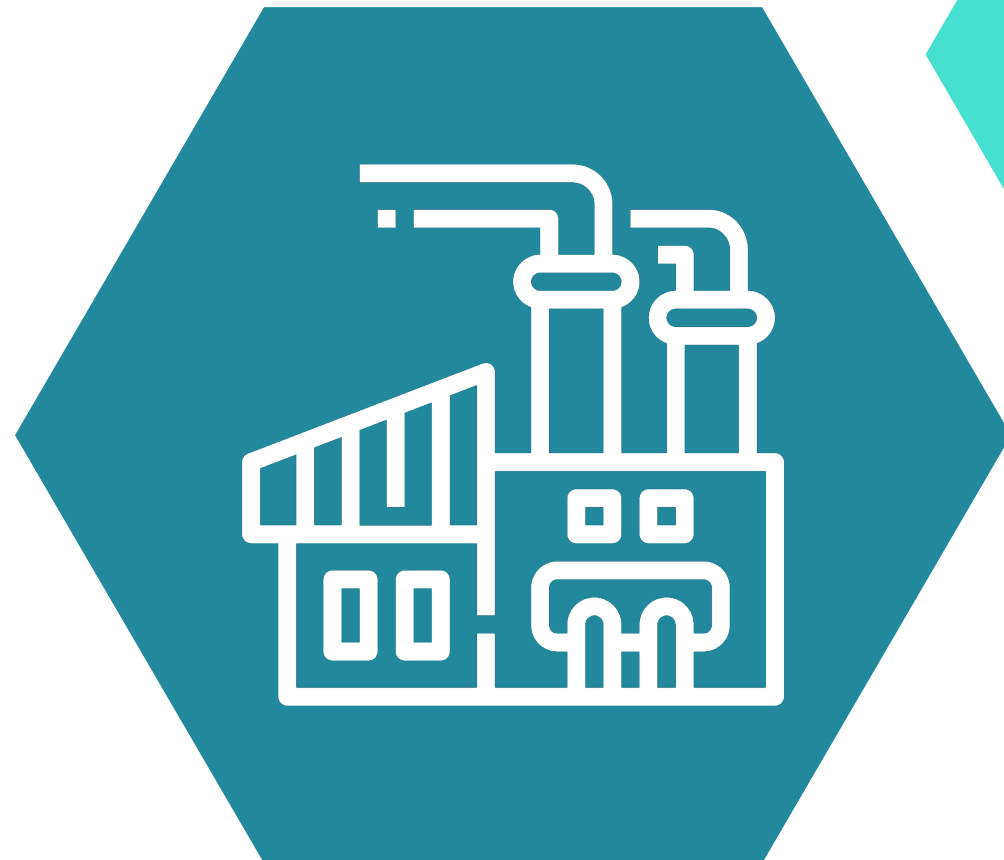


CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Dónde está mi RETO?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



ELECTROLIT



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



**2018: Colombia 18
millones de botellas.
Aprox 108 mil
millones
Educar a Colombia**

Asesorías -AGENDA



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Flash Networking

Menti.com
Código 1898 9689



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

    [@camaraaburrasur](https://www.instagram.com/camaraaburrasur)