



REINVENTA TU NEGOCIO

DE MANERA CREATIVA

www.upatlanta.com



AGENDA

- Quienes somos
- Introducción
- Como reinventar el negocio...
 - Fortalece Tu Equipo
 - Relación con el cliente
 - Digitalización del negocio
 - Web
 - Redes Sociales
 - Contenido
- Trabaja en lo importante que antes no era urgente
- Estrategias Para Mantenerse en el Mercado
- El Futuro del mercado y Su Negocio
- Cierre

QUIENES SOMOS

Fundada en el 2013 en Atlanta Georgia, UP advertising es una agencia de servicios completos de publicidad y mercadeo. Nos especializamos en la creación de la marca, el desarrollo estrategias y la ejecución de la misma a través de los canales más eficientes para nuestro cliente de acuerdo a la industria .

Somos la agencia de las grandes organizaciones en GA y contamos con la certificación MBE a nivel nacional.





**LAS NECESIDADES,
ABREN PASO A
NUEVOS INVENTOS
PARA SATISFACERNOS.**



ADVERTISING

ALGUNOS INVENTOS QUE SE POPULARIZARON DESPUÉS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL



ALIMENTOS ENLATADOS

DURANTE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL, CON LA NECESIDAD DE MANTENER POR MÁS TIEMPO LOS ALIMENTOS FRESCOS, SE INVENTÓ LA COMIDA ENLATADA.



WALKIE-TALKIE

MOTOROLA DESARROLLÓ ESTE APARATO EN 1940 COMO EL HANDIE-TALKIE SCR536 COMO UN RADIO PORTÁTIL DE DOS VÍAS.



VOLKSWAGEN BEETLE

CREADO A PETICIÓN DE HITLER, QUE NECESITABA UN VEHÍCULO BARATO Y DE PRODUCCIÓN MASIVA. EL PRIMERO FUE CREADO EN 1938.



FANTA

SURGIÓ DURANTE EL EMBARGO DE ENVÍO DE COCA-COLA A LA ALEMANIA NAZI. SERÍA LANZADA MUNDIALMENTE EN 1955.



JEEP

LOS PRIMEROS JEEPS INICIARON SU PRODUCCIÓN EN 1941, DESPUÉS SE VOLVERÍAN MUY POPULARES AL SER TODO TERRENO Y AHORA HAY MODELOS MÁS ESTILIZADOS



DUCT TAPE

FUE INVENTADA POR JOHNSON & JOHNSON DURANTE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL. LOS SOLDADOS NECESITABAN UNA CINTA RESISTENTE AL AGUA, FUERTE Y FLEXIBLE PARA REPARAR LA MAQUINARIA, EQUIPO Y MUNICIONES



**DEBERÍAMOS ESTAR
VENDIENDO NUESTRO
PRODUCTO O SERVICIO
EN ESTE MOMENTO?**



ADVERTISING

REINVENTAR TU NEGOCIO DURANTE LA CRISIS

FORTALECE TU EQUIPO

- BRINDAR ENTRENAMIENTO Y CAPACITACIONES
- CREAR MOMENTOS CON EL EQUIPO PARA REFORZAR LAS RELACIONES
- REVISA LA ESTRUCTURA
- GENEREN LLUVIA DE IDEAS
- TÓMALOS EN CUENTA PARA HACER CAMBIOS





FORTALEZCA SU RELACIÓN CON LOS CLIENTES

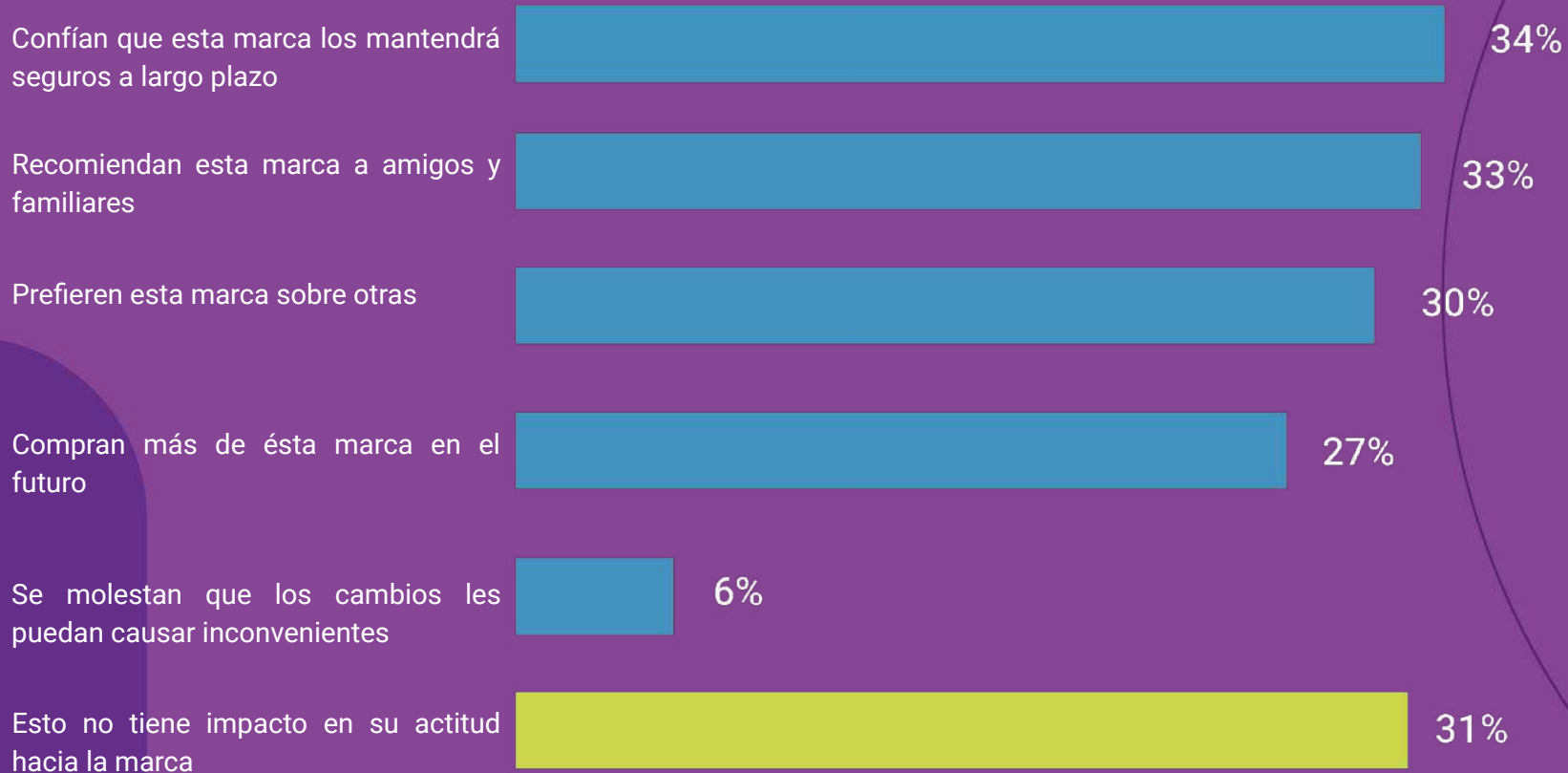
82%

DE LOS DUEÑOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS AFIRMAN QUE UN CLIENTE LEAL Y SATISFECHO ES CLAVE EN EL CRECIMIENTO DE SU NEGOCIO.

5 CLAVES PARA MANTENER A TUS CLIENTES LEALES

- ✓ COMUNICACIÓN
- ✓ ADELANTATE A LOS PROBLEMAS
- ✓ ESTRATEGIA Y PLANEACIÓN
- ✓ ADAPTACIÓN
- ✓ INNOVACIÓN

Cuando los consumidores entienden como una compañía está cambiando productos, servicios, o experiencias para proteger a sus clientes de la amenaza del COVID-19, los consumidores responden de ésta manera:



Base:501 Us online adults

Source: Forrester's Consumer Energy Index Online Survey. Us Consumers. March 2020



ADVERTISING

“MENOS NO SIEMPRE ES MÁS”

Harvard Business Review realizó un estudio de **4,500 compañías públicas**, en el que las analizó 3 años antes, durante y después de **recesiones**.

Los resultados mostraron que **“las empresas que reducen los costos más rápido y más profundo que sus rivales no necesariamente prosperan”**. Más bien, llegan a tener una rentabilidad más baja relativo a la competencia cuando los tiempos mejoran.

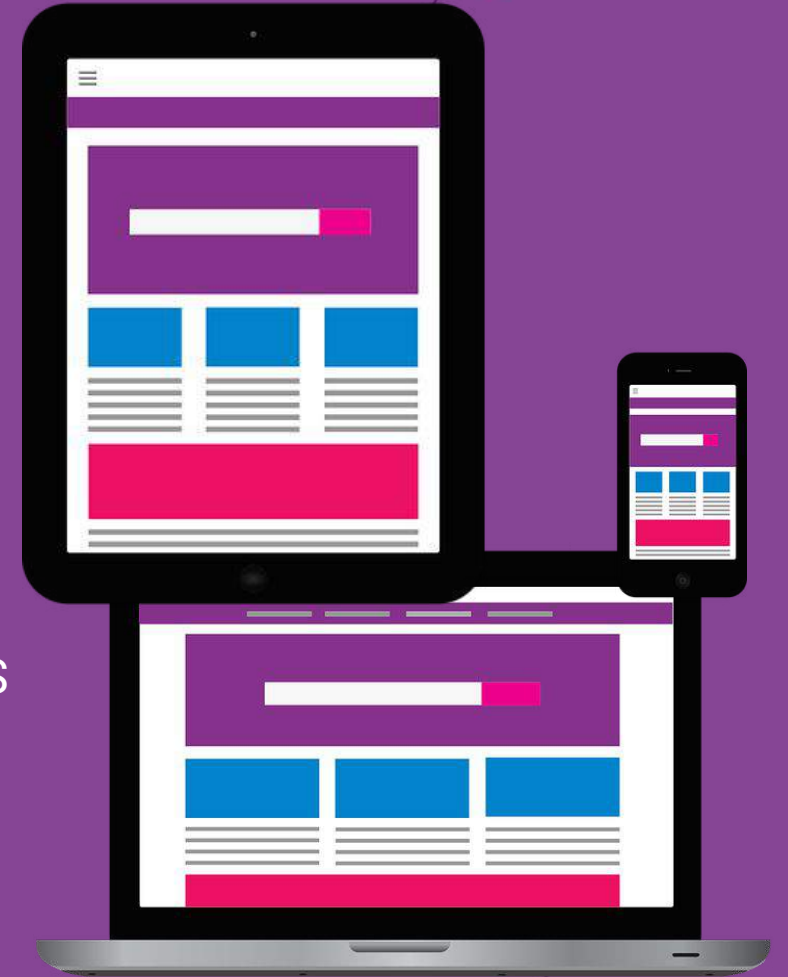
DIGITALIZAR EL NEGOCIO Y FORTALECE TU PRESENCIA ONLINE



- CREA TU PAGINA WEB, OPTIMIZÁLA
- ABRIR Y OPTIMIZAR TUS REDES SOCIALES
- EVALÚA PLATAFORMAS DIGITALES
- REvisa Y ORGANIZA TU PRESENCIA ONLINE
- OFRECER EDUCACIÓN Y ENTRENAMIENTO A DISTANCIA

WEBSITE

1. AMIGABLE CON EL USUARIO
2. CONTENIDO RELEVANTE Y ACTUALIZADO
3. CALL TO ACTION
4. FORMULARIO DE CONTACTENOS
5. TESTIMONIOS
6. MULTIPLES IDIOMAS
7. CUENTAS DE REDES SOCIALES CONECTADAS
8. ASEGURATE DE TENER UNA CUENTA DE GOOGLE MY BUSINESS
9. CONÉCTALE GOOGLE ANALYTICS
10. OPTIMIZACIÓN (SEO) LOCAL
11. ADAPTABLE A DISPOSITIVOS MOVILES



REDES SOCIALES

1. CREACIÓN DE LAS CUENTAS
2. DARLE UN LOOK PROFESIONAL Y UNIFORME
3. MANTENER LA INFORMACIÓN ACTUALIZADA
4. OPTIMIZARLAS – SERVICIOS, LINK A LA WEB, HORARIOS
5. CREAR CRONOGRAMAS Y CONTENIDO DE VALOR



CREA CONTENIDO DE VALOR

TENGA CLARO EL OBJETIVO DE SU NEGOCIO Y CONTENIDO EN ÉPOCA DE CRISIS:

- Educar
- Informar
- Inspirar
- Entretener
- Vender
- Promocionar la marca

TENGA UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y MANTENGA EL MENSAJE UNIFORME.

OFREZCA CONTENIDO VARIADO:

- Capacita a tus clientes
- Información relevante, actualizada y de fuentes confiables
- Conéctate con tus clientes (LIVE videos)
- Mantenerlos informados de nuevos servicios
- Promociones
- Testimonios
- Videos, tutoriales
- Preguntas frecuentes
- Eventos
- Que está haciendo por su comunidad
- Que lo diferencia en la crisis



EMPODERA A TUS CLIENTES

QUE TIENEN EN SU CASA PARA
PODER HACERLO POR SÍ MISMOS





SEA FLEXIBLE





MUESTRA TUS DIFERENCIALES Y AGREGA VALOR A TU PRODUCTO O SERVICIO

NO SE REGALE



TRABAJA EN LO **IMPORTANTE** QUE ANTES NO ERA URGENTE

- REESTRUCTURACION
- ANÁLISIS DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTO
- REVISIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS
- ANALIZA LA COMPETENCIA
- PROVEEDORES ALTERNOS
- IDENTIFIQUE OPORTUNIDADES
- DESARROLLO DE PRODUCTOS O NUEVOS SERVICIOS
- ORDENAR LA INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES
- ENCUESTAS A TUS CLIENTES
- SOLICITA TESTIMONIOS



ESTRATEGIAS PARA MANTENERTE EN EL MERCADO

FLUJO DE CAJA
MANTENGANSE FUNCIONAL
DISEÑE NUEVO PRODUCTOS
O SERVICIOS

FLUJO DE CAJA

- PREVENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS A CAMBIO DE BENEFICIOS
- PAGO ANTICIPADO
- DESCUENTOS
- PAQUETES PREMIUMS
- CROSS MARKETING
- PAQUETES DE PRODUCTOS O SERVICIOS



ADVERTISING

MANTENGASE **FUNCIONAL**

DISEÑE NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA OFRECER EN SU NEGOCIO

- ✓ IDENTIFICAR UN PROBLEMA
- ✓ PENSAR LA SOLUCIÓN
- ✓ ENFRENTAR LOS DESAFÍOS
- ✓ PROBAR Y EXPERIMENTAR
- ✓ PERSEVERAR
- ✓ EJECUTAR
- ✓ POPULARIZAR





PLAN B PLANEA TU PROXIMO NEGOCIO





EL FUTURO

DESAFIOS

- DESEMPLEO
- COMPROMISOS A LARGO PLAZO
- PRECIOS
- MERCADOS EXPORTACIÓN DEBILITADOS

OPORTUNIDAD

- CONCIENCIA SOCIAL Y NATURAL
- MAS TECNOLOGIA
- CONSUMIDORES MÁS ABIERTOS
- VENTAS CON VALOR
- FOCALIZARSE EN MERCADOS LOCALES

“La clave del éxito en los negocios está en detectar hacia dónde va el mundo y llegar ahí primero”.

Bill Gates





ADVERTISING



PREGUNTAS



ADVERTISING

GRACIAS