

FORTALECIMIENTO DIGITAL COMERCIAL

**Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá
Cámara De Comercio Electrónico**

S1 - 8 Septiembre 2026

NORMAS BÁSICAS DEL TALLER

1. Presencia consciente
 - a. Evitar celulares
 - b. Evitar conversaciones o distracciones
2. Toma nota escrita
 - a. También de las preguntas



JOSÉ JULIÁN SÁNCHEZ R.

Acompaño emprendedores a transformar oportunidades de mercado en empresas sólidas basadas en la empatía por su comunidad.

Instagram | Facebook | Twitter | Podcast
@idealistica

CÓMO PRESENTARTE ES ESTRATÉGICO

A QUIÉN BENEFICIO (Who cares):
Emprendedores (no empresarios)

QUÉ HAGO (What):
Transformar oportunidades de mercado en empresas sólidas

CÓMO LO HAGO (How):
basándome en la empatía por su comunidad.

POR QUÉ LO HAGO (Why):
Creo firmemente que una economía saludable es donde todos crecemos porque todos importamos más como humanos que sólo como consumidores.

POR QUÉ ME PAGAN (JTBD):
Acompañarlos en su camino de autodescubrimiento.

¿QUÉ ES PENSAMIENTO ESTRATÉGICO?

PLANTEARSE OBJETIVOS Y PLANEAR CÓMO CUMPLIRLOS.

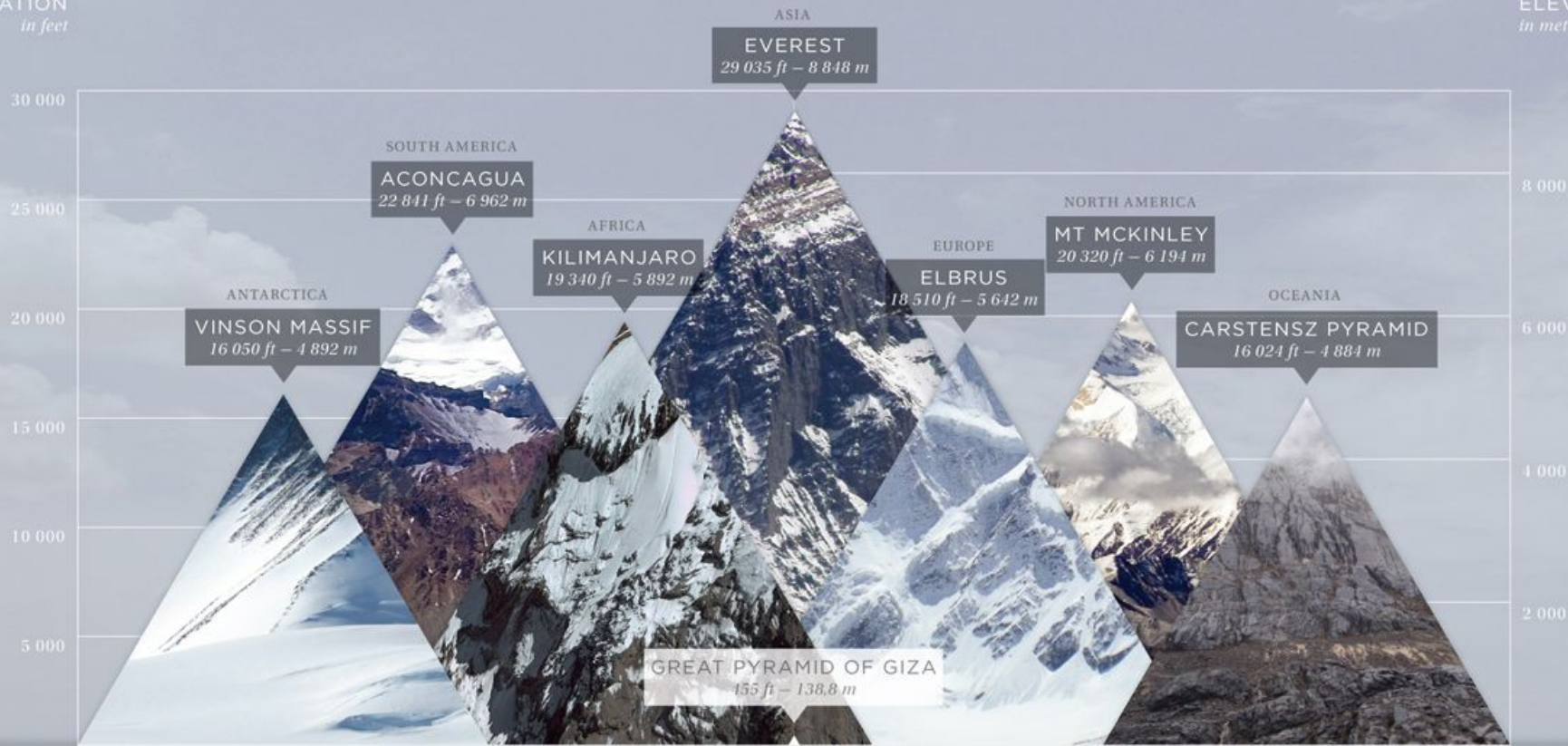


¡SIN FOCO NO ES ESTRATEGIA!

y el foco es tu cliente (no tu producto),
así que escoge un nicho y conquístalo...

ELEVATION
in feet

ELEVATION
in meters



¿QUÉ ES MERCADEO?

DECISIONES Y ACCIONES CENTRADAS EN TUS CLIENTES PARA QUE TU EMPRESA SIRVA MEJOR.



QUIÉN ES EL RESPONSABLE DE MERCADEO

EL GERENTE

Porque la razón de ser de la empresa son los clientes y en ellos se deben concentrar.



3 OBJETIVOS DE MARKETING

MERCADO

Conectar con quienes decidieron aportar a la movilidad de su ciudad y el medio ambiente usando la bicicleta.

KPI: ALCANCE (Orgánico, por pauta)

COMUNICACIÓN

Posicionarnos como la marca que habla del orgullo de ser ciclista urbano.

KPI: INTERACCIONES - ENGAGEMENT (Likes, comentarios, compartir, guardar)

VENTAS

Aumentar las ventas de prendas un 50% mensual.

KPI: CONVERSACIONES VENTA NUEVOS CLIENTES

QUÉ DECISIONES TOMAS EN MERCADEO Y CÓMO PLANTEARLAS

PRODUCTO

Cómo Innovas para tu cliente

PRECIO

Cómo intercambias Valor con tu cliente

PLAZA

Qué Experiencia le haces vivir a tu Cliente

PROMOCIÓN

Cómo Atraes a tu cliente con Contenido



HERRAMIENTAS

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

EL TEMA NO ES DE APARATOS

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

TECNOLOGÍA: Todos los elementos digitales que existen o pueden existir como puntos de contacto con la compañía: Portal web, aplicaciones de escritorio, redes sociales o Apps móviles o juegos entre otros.

PERSONAS: Clientes, proveedores, empleados y otros que interactúan de alguna manera con la empresa

PROCESOS: Soportan las relaciones entre personas y tecnología, como los procesos administrativos, de atención o de servicios, entre otros

ECOSISTEMA DIGITAL

Es una unidad compuesta de organismos interdependientes que comparten el mismo hábitat.

NO SE ENREDE

No todo se llama 'redes sociales'

- Página web (Dominio propio)
 - Buscadores (SEO - SEM)
- e-Mail marketing (Mailchimp)
- Blogs (Blogger, Medium)
 - Multimedia (Substack)
 - Microblogs (X)
- Media Share (Youtube)
 - Micro/instant media share (Instagram, Tik tok, Snapchat)
- Content Share (Digg, RSS)
 - Nodos replicadores (REddit)
- Geolocalización (Google Local guide, Tripadvisor)
- **Redes sociales** (sociales como facebook, especializadas como linkedin o behance)
- * Mensajeros (WhatsApp, Telegram ahora con canales de distribución de contenido o versiones Business)

WHATSAPP (BUSINESS)

BENEFICIOS

- Perfil de la empresa
- Mensaje de bienvenida
- Mensaje de ausencia
- Respuestas rápidas
- Etiquetas
- Catálogo
- Enlace directo (QR)
- Integración con Facebook e Instagram



WHATSAPP BUSINESS IA (META BUSINESS AGENT)

BENEFICIOS

- Integración nativa gratuita.
- Entrenamiento personalizado.
- Conexión con Google: Calendar, Drive
- Control del chat (Handoff): Tiene una función de transferencia humana.
- Seguimiento automático.
- No es la API de WhatsApp.
- Gestión de catálogos.
- Transparencia con el usuario.
- Oportunidad de servicio.



GOOGLE MY BUSINESS

BENEFICIOS

- Mejora el SEO
- Optimiza SEM
- Ubicación en Google Maps
- Enlaces accionables
- Toma y control de recomendaciones y calificaciones
- Control de imágenes
- Estadísticas



PAGOS DIGITALES (BILLETERA DIGITAL)

BENEFICIOS

- No manejar efectivo
- Registro de las transacciones
- Amplia mi mercado
- Mejora mis precios (Mayor capacidad de pago de mis clientes)
- Fácil administración y fácil pago
- Disponibilidad de dinero fácil



INSTAGRAM (CUENTA EMPRESARIAL / CREADOR)

BENEFICIOS

- Perfil empresarial
- Datos de contacto
- Estadísticas
- Respuestas guardadas
- Preguntas frecuentes
- Publicaciones compartidas
- Integración con Facebook e Instagram
- Publicidad
- Tienda



PÁGINA WEB

BENEFICIOS

- Dominio propio
 - Correo
- Contenido propio
- Content Management System
 - Rentado (Shopify, tiendanube, Wix, Lovable)
 - Instalado (Wordpress, joomla, etc)
 - E-Commerce (Woocommerce, Magento, etc)
 - Desarrollo propio



FACEBOOK (BUSINESS MANAGER)

BENEFICIOS

- Activos Digitales
 - Fanpage
 - Instagram
 - WhatsApp Business
 - Ads Manager
 - Centro de Eventos
 - Comercio
- Perfil empresarial
- Datos de contacto
- Estadísticas
- Respuestas guardadas
- Preguntas frecuentes
- Publicaciones compartidas
- Integración con Facebook e Instagram
- Publicidad
- Tienda



CANVA (DISEÑO GRÁFICO FÁCIL EN LA NUBE)

BENEFICIOS

- Asistencia de diseño gráfico
- Tamaño y resolución exacta
- Diseña en la nube
 - Computador
 - Celular
- Logos
- Página de enlaces (WhatsApp, Pagos, Instagram, Hoja de vida, etc)
- Diseño colaborativo
- Edición de Fotos
- Edición de vídeo



**¿QUÉ TE
LLEVAS?**