

40 Ideas Discutibles De Promoción Para Profesionales Independientes y Comerciantes

Informe Especial



*"Sigo creyendo que es posible emprender seriamente
sin perder el sentido del humor
y el espíritu de juego".*

Paola Carolina Diaz.

Editora de Le canto las 40...

LE CANTO LAS 40...

Un boletín online con ideas
discutibles para emprendedores.

<http://www.lecantolas40.com.ar>

Este informe puede distribuirse libremente a quien usted desee,
siempre que mantenga el formato original del mismo en su integridad.
¡Generemos el efecto multiplicador emprendedor!

© Paola Carolina Diaz - 2003-2007
Todos los derechos reservados.

Le canto las 40... Ideas Discutibles De Promoción Para Profesionales Independientes y Comerciantes

Algunas palabras para comenzar... La semana ha sido una de las más movidas. Las mañanas para ultimar detalles del próximo receso vacacional (merecido y... resistido). La casa quedará en orden y la oficina lista para cuando regrese con fuerzas renovadas para retomar el nuevo proyecto. Las tardes para ultimar detalles del próximo inicio de mis clases (post-receso). Sin capacitación, no hay proyecto posible que se lleve a cabo. El resto del día: producción, producción, producción. ¿Descanso? *Poco* pero de calidad (!). Y lo que quedó del día... encontrar nuevas ideas para promocionar mi emprendimiento. En este informe hay NUEVAS para usted que es un emprendedor *profesional independiente* o un emprendedor *comerciante*.

¡Ah!, recuerde que son ideas "discutibles" por lo que significaría mucho para mí que usted refutara una o todas de estas ideas.

Aquí le canto las 40... ¡Disfrútelas!

1. Promociónese con ideas "PI" (profesionales independientes): colaboración en el colegio de graduados. Si bien usted ha visto muchas ideas y todas pueden adaptarse a la promoción de los servicios profesionales, a continuación encontrará ideas especiales para este caso. Recuerde: conozca su negocio como la palma de su mano, conozca su producto o servicio en profundidad, conozca su competencia. Así sabrá qué ideas son más apropiadas para su emprendimiento. La primera sugiere promocionarse colaborando en el colegio de graduados. Mientras usted está estudiando puede ganar experiencia profesional y cuando es un graduado - además de continuar ganando experiencia - establece contacto con colegas reconocidos en su área y ubicados en empresas.

2. Promociónese con ideas "PI": seminario segmentado. Diseñe seminarios de su especialidad aplicada a diferentes áreas del mercado. Por ejemplo: usted es un profesional de la administración de empresas, dicte seminarios de aplicación: administración en municipios, administración de escuelas, administración de consorcios, administración de organismos hospitalarios.

3. Promociónese con ideas "PI": columna exclusiva. Contáctese con un sitio web de su especialidad y propóngale escribir una columna, que se actualizará con la frecuencia del sitio. Además, ofrezca a su director, escribir artículos para otros sitios incluyendo en su firma la dirección web del primero. Así, usted se convierte en un promotor de sus servicios y conjuntamente del sitio en el que tiene su columna.

4. Promociónese con ideas "PI": profesor universitario. Si usted está calificado para la docencia a nivel universitario, esta idea es apropiada para "distinguir" su imagen profesional y sus credenciales. Contáctese con la universidad donde usted se graduó para informarse sobre las condiciones para postularse como profesor. Alternativa: comuníquese con exprofesores y coménteles su intención de dictar clases.

5. Promociónese con ideas “PI”: equipos investigación universitarios. Las universidades cuentan con equipos de profesores y estudiantes que realizan trabajos de investigación. Imagínese la trascendencia que obtendrá su trabajo al pertenecer a un equipo universitario. Nuevamente, contáctese con su universidad y solicite información sobre los requisitos para colaborar en el equipo de investigación.

6. Promociónese con ideas “PI”: publicar trabajos universitarios. Otra *discutible* especial para la promoción de servicios profesionales consiste en publicar sus trabajos universitarios. Puede compilarlos en una versión virtual y ofrecerlos en diferentes sitios web: asociaciones profesionales, colegios de graduados, sitios temáticos, sitios con apuntes para estudiantes universitarios. Aproveche su columna exclusiva y ofrezca a sus visitantes la versión virtual de sus trabajos universitarios.

7. Promociónese con ideas “PI”: capacitador-socio de consultora. Como especialista puede dictar cursos de capacitación in company (en empresas) de manera free-lance (independiente). Propóngale al sitio en el que usted tiene su columna, organizar cursos como consultores asociados: usted dicta los cursos y el sitio ofrece su respaldo institucional.

8. Promociónese con ideas “PI”: tutor on line. ¿Una idea más para promocionar sus servicios? Ofrezca sus servicios como tutor on line, es decir: dicte sus cursos o lecciones a través de Internet. Usted puede desarrollar sus otras actividades laborales y dedicar algunas horas a preparar estudiantes mediante correo electrónico o chat privado.

9. Promociónese con ideas “PI”: co-autor de libro. En ideas anteriores destacamos la importancia de publicar un libro para posicionarse como experto en un tema. Convoque a un colega para escribir un libro en conjunto. Recuerde que las alianzas fortalecen la imagen del emprendimiento y esto, en consecuencia, predispone mejor a los clientes para elegirnos. Planifique las acciones para promocionar su libro.

10. Promociónese con ideas “PI”: autor-socio de libro. Seguimos en el camino hacia la publicación de su libro... Una alternativa: proponga al sitio en el que tiene su columna, la publicación de un libro en sociedad. Usted escribe el libro y el sitio lo comercializa, ambos solventan los gastos. Si lo publica como e-book, podrá ofrecerlo en otras tiendas o librerías virtuales.

11. Promociónese con ideas “PI”: consultor “flexible”. ¡Diferénciese! Ofrezca sus servicios de consultoría en horarios fuera de la franja laboral estándar. Marque la diferencia en su propuesta de horarios flexibles. Por ejemplo: en el área de la consultoría informático, usted sabe que un cliente puede requerirlo a cualquier hora. Anuncie su horario “full time” en su material promocional.

12. Promociónese con ideas “PI”: comisión informal de asesores. Contáctese con colegas y profesionales de otras áreas. La idea consiste en organizar una comisión informal de asesores. De este modo, usted como integrante de la comisión llegará a un mayor número de potenciales y clientes, considerando que cada uno de sus integrantes trabaja en una o varias empresas.

13.Promociónese con ideas “comercios”: nombre. ¿Cómo promocionar un comercio? Si bien el comerciante puede tomar o adaptar las ideas comentadas en este boletín (y anteriores), a continuación encontrará algunas especiales. Tome nota de la primera: el nombre es el primer “elemento” promocional del comercio, porque cuando usted da a conocer su negocio, lo primero que hace es dar su nombre. Debe ser fácil de recordar y representativo del comercio que representa.

14.Promociónese con ideas “comercios”: atención al cliente. La atención que usted brinde a sus clientes hará que ellos regresen o que visiten a su competencia. Recuerde que los clientes necesitan productos de primera necesidad pero, sin embargo, pueden elegir abonar un extra por tener una mejor atención. Sea amable y cordial con sus clientes. ¡Atiéndalos para que vuelvan a su comercio!

15.Promociónese con ideas “comercios”: entrada. Cuando su cliente ingrese a su comercio, esté ahí para recibirlo. Es decir, evite que lo primero que vea sea su mostrador vacío o, en el peor de los casos: su nuca. Salúdelo y sonría. ¿Usted desea encontrarse con gente agradable? Su cliente también. Haga contacto visual cuando ingresa.

16.Promociónese con ideas “comercios”: ambientación. Cree un ambiente agradable visualmente. Que los clientes se sientan cómodos el tiempo que estén en él. En fechas especiales - como los Días de..., o festividades - ambiente su comercio con afiches, dibujos, fotos, letreros descriptivos, guirnaldas, globos, etc. Logre un comercio “iluminado” empleando colores claros y una buena iluminación.

17.Promociónese con ideas “comercios”: pulcritud. Mantenga su comercio limpio y ordenado. Que el cliente vea y huela la limpieza en el aire. De igual modo, los elementos de trabajo. Si su comercio es gastronómico extreme las medidas de higiene. Ningún cliente querrá degustar un nuevo producto si toca un mostrador sucio.

18.Promociónese con ideas “comercios”: mostrador. Además de mantenerlo limpio prevea que esté despejado para que sus clientes acomoden los productos cómodamente. Otros elementos, artículos o pertenencias personales deposítelos en un sector de su negocio que no esté a la vista del público.

19.Promociónese con ideas “comercios”: vidriera. Procure que la vidriera esté bien aseada para que el público pueda ver perfectamente los productos y el interior de su negocio. Si su negocio tiene un ventanal de cara a la calle, ¡aprovéchelo! Exhiba sus productos y sus ofertas de manera atractiva, para que el público que pase se detenga en su vidriera y... entre a su comercio.

20.Promociónese con ideas “comercios”: letreros destacados. Lo que quiere que su público conozca sobre sus productos, escríbalo en letreros destacados. Por ejemplo: las promociones, los descuentos especiales, el horario de atención, productos nuevos, premios o concursos, etc. Escríbalo en letreros destacados y dígalo verbalmente a sus clientes, oportunamente.

21.Promociónese con ideas “comercios”: cartel fuera del comercio. Ubique un cartel o pizarra fuera de su comercio. Escriba sus ofertas del día y otra información que considere útil para la jornada. Deje espacios para que se lea fácilmente. Vuelva a escribir su promoción cuando han pasado días varios días: que no se *lean* partes borradas.

22.Promociónese con ideas “comercios”: volante con ofertas. Diseñe un volante con las ofertas de la semana. Entréguelos a los transeúntes en la puerta de su comercio y en las zonas de influencia altamente transitadas. También entréguelos directamente a los clientes que visitan su negocio. Ofrézcalos cuando llegan.

23.Promociónese con ideas “comercios”: degustación novedades. Cuando usted ha comprado nuevos productos alimenticios, ofrezca degustarlos. Para que el cliente compre, generalmente quiere tener un referente para decidir su compra. La degustación es una excelente acción para que sus novedades sean aceptadas (... o no).

24.Promociónese con ideas “comercios”: demostración novedades. En el caso de productos novedosos no alimenticios realice una demostración. Disponga de un pequeño espacio - con una mesita - para hacer usted mismo una demostración de cómo se usa el producto o permitir que sus clientes tomen el producto y lo prueben.

25.Promociónese con ideas “comercios”: oferta inicio temporada. Manténgase muy activo en tema de ofertas. Si usted se mueve con sus propuestas económicas, estimula al cliente a que también se mueva: pruebe lo nuevo, compre ofertas, compre con descuentos, participe de sorteos, etc. ¿Qué le parece organizar una oferta para el inicio de una temporada? O para el fin de una temporada... Póngale nombre a sus ofertas. Diviértase con la promoción y su cliente lo hará.

26.Promociónese con ideas “comercios”: oferta *asociados*. ¿Otra idea de promoción? Arme una oferta con productos asociados: café y leche, azúcar y yerba, jamón y queso, edulcorante y una mermelada light, una bebida alcohólica y una gaseosa, etc. Anímese con aún con las asociaciones más raras.

27.Promociónese con ideas “comercios”: obsequios especiales. Para las tantas fechas especiales, ejemplo: el Día de la madre, el Día de la mujer, el Día del padre, mencionar sólo tres muy populares; entregue obsequios especiales a sus clientes. Por ejemplo: una flor, un caramelo, una masita; la idea apunta a un obsequio simbólico como un souvenir.

28.Promociónese con ideas “comercios”: sorteo de una canasta. ¡Pruebe esta idea para animar a sus clientes! Organice el sorteo de una canasta con productos, de estación, fuera de temporada, una mezcla de nuevos y viejos, los más baratos, los más caros. Prepare una canasta valiosa para sus clientes, con productos de calidad, útiles. Si la canasta es “de baja calidad”, con productos inservibles, en vez de alentar la participación, provoca desaliento y una sensación de desencanto. Estas acciones forman imágenes negativas de su comercio.

28.Promociónese con ideas “comercios”: delivery. Una idea para destacarse...

ofrezca el servicio de delivery. Debe tener una línea telefónica para recepcionar los pedidos. Establezca: a) un monto mínimo a partir del cual se ofrece el servicio y b) una distancia máxima para brindar el delivery sin cargo alguno.

29.Promociónese con ideas “comercios”: identifíquese telefónicamente. Si ofrece el servicio de delivery, la atención telefónica es un punto clave. Cuando atiende un llamado, en vez de un simple: “¡Hola!”, diga el nombre de su negocio y salude; por ejemplo: “Ideas *Discutibles*, ¡buenas tardes!” Por teléfono, el tono de su voz es la cara de su negocio.

30.Promociónese con ideas “comercios”: horarios extendidos. Breve y efectiva. En épocas especiales, como Noche Buena y Fin de Año, extienda sus horarios para brindar un mejor servicio. Recuerde anunciarlo en su pizarra.

31.Promociónese con ideas “comercios”: delantales. Otra efectiva y para destacarse. Si su comercio está relacionado con los alimentos, use un delantal. Además de proteger su ropa, dará una imagen de prolijidad y a, su vez, identificará al negocio. Imprima el nombre de su negocio en el delantal.

32.Promociónese con ideas “comercios”: bolsas. Otro espacio para destacarse es imprimiendo el nombre del negocio en sus bolsas. Ofrecer bolsas es parte del servicio que reciben sus clientes cuando lo visitan. Ayude a sus clientes a guardar la mercadería en ellas y recuerde entregarles un volante con las ofertas.

33.Promociónese con ideas “comercios”: despídalos para que vuelvan. Cuando el cliente sale de su negocio, agradézcale por su compra, tan simple como un: “¡Gracias!”. El último contacto con el cliente es tan importante como la primera impresión. Tampoco hay segundas oportunidades para las buenas despedidas.

34.Promociónese con ideas “comercios”: cartelera para clientes. Siempre busque formas de mejorar el servicio que su comercio brinda a sus clientes. Ofrezca a sus clientes un espacio para anuncios: ¡ofrézcale una cartelera! Dé motivos a sus clientes para entrar a su negocio, una cartelera es uno de ellos. Los clientes cuelgan o pinchan sus avisos, otros buscan oportunidades, a otras empresas, a otros comercios, a profesionales locales.

35.Promociónese con ideas “comercios”: cartelera para clientes. Plus: mantenga la cartelera ordenada para que sea leída con facilidad y ubíquela en un espacio del comercio que no moleste a los clientes que están esperando o comprando.

36.Promociónese con ideas “comercios”: no espere que vengan. En la idea anterior decíamos: “*dé motivos a sus clientes para entrar a su negocio*”. Nadie los obliga a entrar, pero necesitan ser atraídos, tentados para visitarlo. Ofrézcales experiencias: que prueben nuevos productos, que opinen sobre ellos, que sean recompensados.

37. Promociónese con ideas “comercios”: no espere que vengan. Plus: sus clientes todos los días entran a su comercio, actúe para que al otro día vuelvan. ¡Juegue con las promociones y mueva a sus clientes!

38. Aplique lo aprendido. Las ideas sirven en los manuales, en los libros, en las revistas de negocios, en los apuntes de clase y en su memoria del curso de capacitación. Pero mucho, mucho más sirven cuando usted las aplica. ¡Pruebe estas 40 ideas! ¡Impléméntelas! ¡Mejórelas! ¡Y vuelva a aplicarlas!

39. ¡Cante una idea! Haga de su carrera de emprendedor un camino desafiante. Los desafíos nunca son aburridos. Seguramente durante este Le canto las 40... usted descubrió nuevas y mejores formas de promocionar su negocio. ¡Anímese a cantar una idea... o cuarenta... o más sobre cómo promocionar su negocio

40. ¡Usted puede hacerlo mejor! Este espacio es para usted, para que empiece a crear su propio plan de promoción. Tome su cuaderno de apuntes emprendedor y trace las primeras ideas para hacer de su emprendimiento como profesional independiente o como comerciante, todo un éxito. ¡Ya brindo por esta decisión! ;-)

Sobre la Autora

Paola Carolina Diaz es Directora de **Red Ideas Discutibles** (<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>), Ideas Emprendedoras en la Web.

"Red Ideas Discutibles es mi red personal de espacios online para emprendedores. Le canto las 40... es un boletín online con ideas discutibles para emprendedores y ¡mi primer proyecto online!

Para conocer los distintos espacios que forman parte de esta red, dedicada a gente como usted y como yo, que vamos detrás de un sueño emprendedor indiscutiblemente, lo invito a visitar:
<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>.

Ah... sí, es cierto, creo que es posible emprender seriamente sin perder el sentido del humor y el espíritu de juego. ¿Usted, no?"

Paola.