

DESARROLLO DE ESTRATEGIA DE VENTA PARA PROMOVER LA LECTURA.

DEL LIBRO: PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES AL EXITO
POR: DIANA M. GONZÁLES SALAZAR.

Andrea Fernanda Gómez Martínez .

● OBJETIVO.

Fomentar la lectura del libro para que los jóvenes que desean emprender puedan tener una guía básica del emprendimiento y el desarrollo de un plan de negocio.

● PUBLICO OBJETIVO.

Encaminado a un segmento demográfico:

- Jóvenes de 18-25 interesados en el emprendimiento (especialmente estudiantes de la Libre de Derecho u Cualquier otro interesado).
- Nivel socioeconómico (C y C+) con jefes de familia a nivel licenciatura empresarios de pequeñas o medianas empresas, gerentes ejecutivos, maestros, comerciantes etc.

● PROPUESTA DE VALOR.

Contar con una herramienta para incrementar su probabilidad de éxito en un negocio que permita realizar un proceso de planeación que le ayuda a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. Aprenderán de forma fácil y digerible a elaborar un plan de negocios que ayude a detectar oportunidades, anticipar riesgos innecesarios, obtener financiamiento, buscar futuros empleados y revisar periódicamente los avances para fijar nuevas metas.



ARGUMENTO DE VENTA

Según estudios hechos por el INEGI sobre la demografía de los negocios (EDN) 2023 , entre mayo de 2019 y mayo de 2023 nacieron 1.7 millones de establecimientos y murieron 1.4 millones (INEGI, 2024). Esto indica en términos porcentuales una muerte de 82.35 % y tan solamente se han consolidado 17.65% de ellas, de ahí deriva la importancia de tener las bases esenciales para un correcto funcionamiento del negocio y es aquí donde nacen diversas preguntas como: ¿Qué debo hacer? ¿Cómo lo hago? ¿Que necesito? Si no tengo el recurso ¿Cómo lo consigo?.

Para responder a esas preguntas puedo decir que necesitamos conocimientos básicos de negocios y por supuesto conocer y aprender a desarrollar un plan de negocios por ello el libro “Plan de negocios para emprendedores al éxito” brinda una sencilla metodología que consiste en una secuencia de pasos que guían a toda persona que desea planear y evaluar proyecto para convertirlo en realidad. Cuando un emprendedor desea iniciar un nuevo proyecto, ya sea lucrativo o no, debe auxiliarse de una herramienta para incrementar su probabilidad de éxito. La obra está estructurada en tres secciones. la primera corresponde a los elementos que deben considerarse antes de iniciar un proyecto, la segunda parte describe en siete secciones la información que conforma un plan de negocios; la tercera sección es un ejemplo diseñado para facilitar la comprensión y aplicación de las secciones anteriores. Es recomendable para cualquier persona que desee desarrollar un proyecto o presentar una idea de negocio ante un organismo o institución de apoyo, así como para estudiantes de ciclo medio superior y superior.



CANALES Y TACTICAS DE VENTA

Para promocionar la lectura del libro e incentivar a más jóvenes a interesarse en el emprendimiento se utilizarán los siguientes canales de ventas:

- Instagram (slides informativos y reels que genere curiosidad e intriga así como publicaciones de eventos a realizar)
- Facebook (Repostear las publicaciones de Instagram para aquellos que no usan Instagram)
- Tik Tok (reels y publicación de próximos eventos o pequeños contenidos de ideas principales del libro).

Para las tácticas se pretende hacer 2 eventos: En el primer evento los jóvenes interesados podrán asistir e interactuar con expertos en la materia de emprendimiento, hablar y publicitar el libro, posterior a eso dar un tiempo para que los jóvenes puedan leer estudiar y con la guía práctica del libro y una ideas de negocios que tengan desarrollar su propio plan de negocio y recibir apoyo o mentorías a través de un grupo de WhatsApp que pueda resolver algunas dudas, permitiendo así desarrollar su capacidad de aprendizaje y el desarrollo de destrezas adicionales.



INCENTIVOS DE VENTA

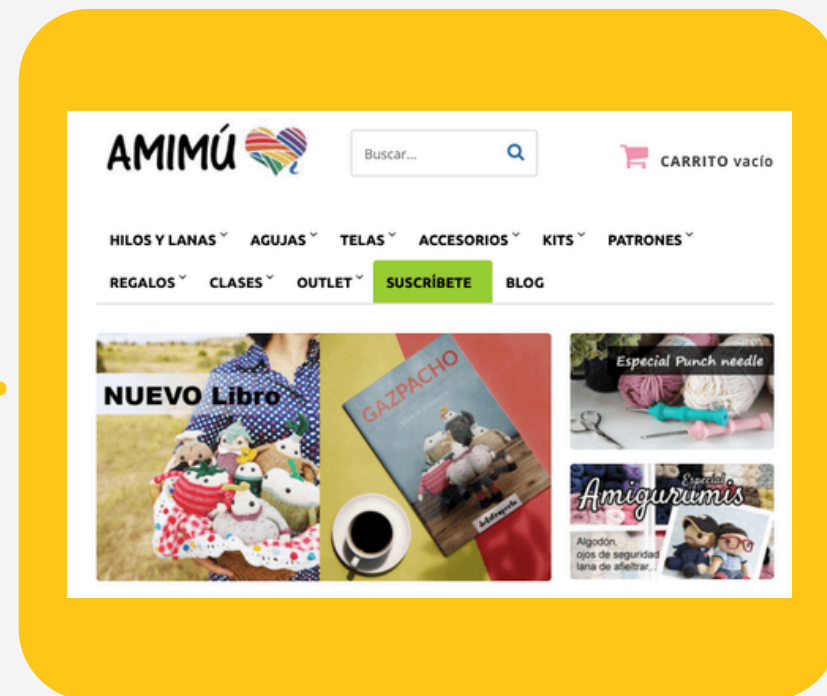
Para incentivar a formar parte de la actividad y poder cumplir con el objetivo se propondrá lo siguiente:

- Al finalizar se presentarán los planes de negocios terminados y se dará un capital semilla a el mejor emprendimiento para iniciar su negocio en el cual se devolverá ese capital a la institución del 100% libre de intereses principalmente para los jóvenes estudiantes de la institución.
- Los jóvenes que no concluyan o resulten ganadores por el simple hecho de ser parte e la actividad y de tener la iniciativa podrán recibir un certificado con valor curricular.



MATERIALES PROMOCIONALES

PUBLICIDAD EN DISTINTAS REDES SOCIALES.



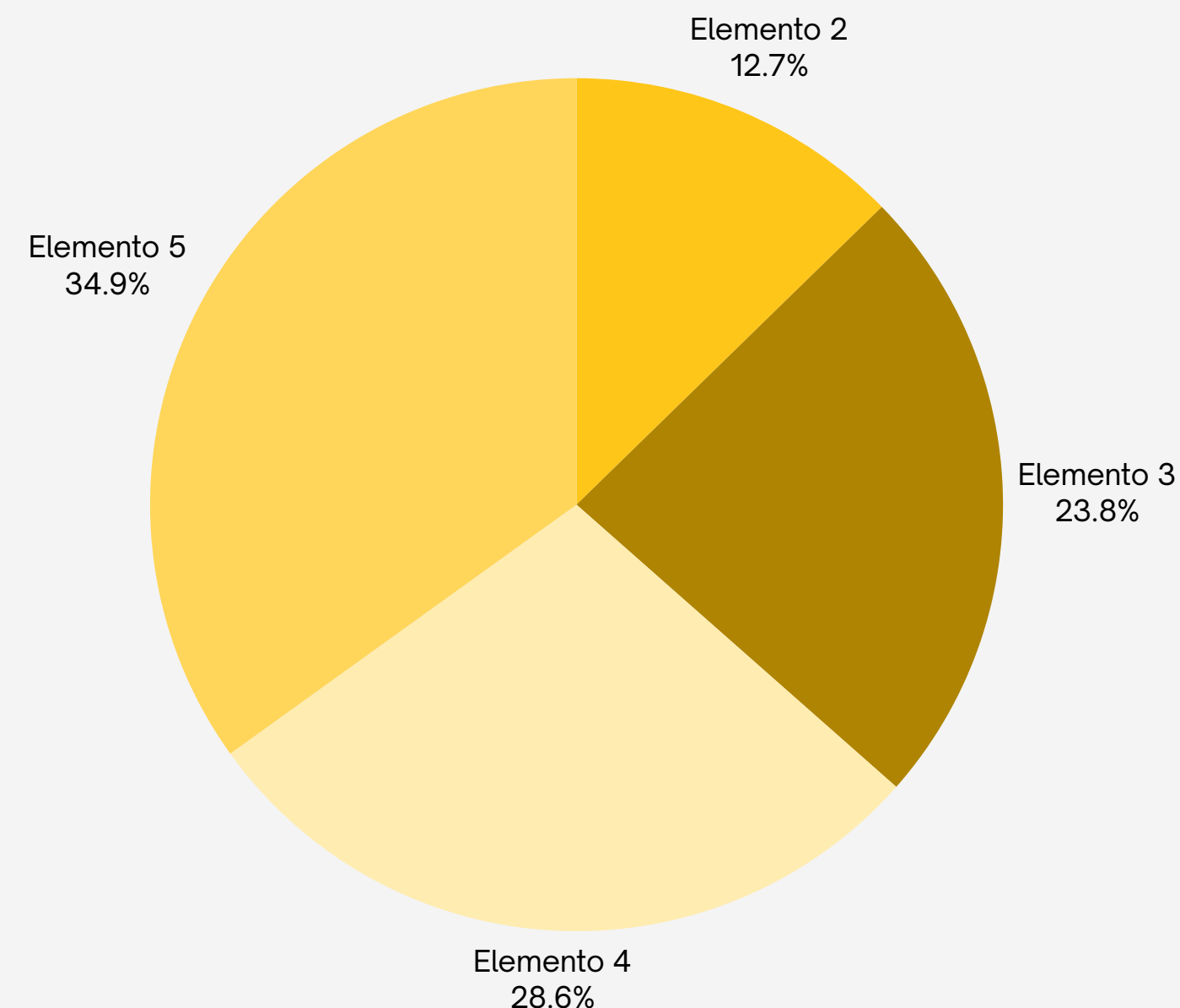
METRICAS DE EVALUACIÓN

ALCANCE DE REDES SOCIALES.

Esta metrica nos ayudara a conocer el potencual del crecimiento inicila, pero no solo se pretende evaluar con el alcance o vistas sino en el numero de inscripciones de personas que sistirán al evento presencial, asi como las recciones y el numero de veces que se compartan las publicaciones o sean reposteadas por extarenos.

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN LOS EVENTOS.

Una métrica más clara será el numero de asistentes que llegaran el día del evento y las ventas del libro que se obtengan, así como el porcentaje de participación el desarrollo del plan y la idea de negocio.



GRACIAS
POR SU ATENCIÓN

**INEGI. (31 de ENERO de 2024). INEGI. Obtenido de INEGI:
<https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/EDN/EDN2023.pdf>**