

INSTAGRAM QUE VENDE

ADELA SIANCAS

Creadora de contenido

Enamora a tu comunidad y convierte la plataforma de Instagram en tu principal herramienta de ventas.



**"NADIE SABE TANTO PARA NO
APRENDER, Y NADIE SABE TAN
POCO PARA NO ENSEÑAR."**

AGENDA

SESIÓN III - LA INSPIRACIÓN COMO EXCUSA PERFECTA PARA ESTUDIAR A LA COMPETENCIA

1. HABLEMOS DE INSPIRACIÓN
2. COMPETENCIA = OPORTUNIDAD
3. ¿QUÉ EVALUAR EN MI COMPETENCIA

RETO DE LA SESIÓN

Es momento de aplicar
todo lo aprendido

1. Identificar 3 marcas que forman parte de mi competencia directa y evaluarlas en el formato de excel <<Evaluando a mi competencia>>.

COMPETENCIA



Desde pequeños hemos visto la competencia bajo este concepto



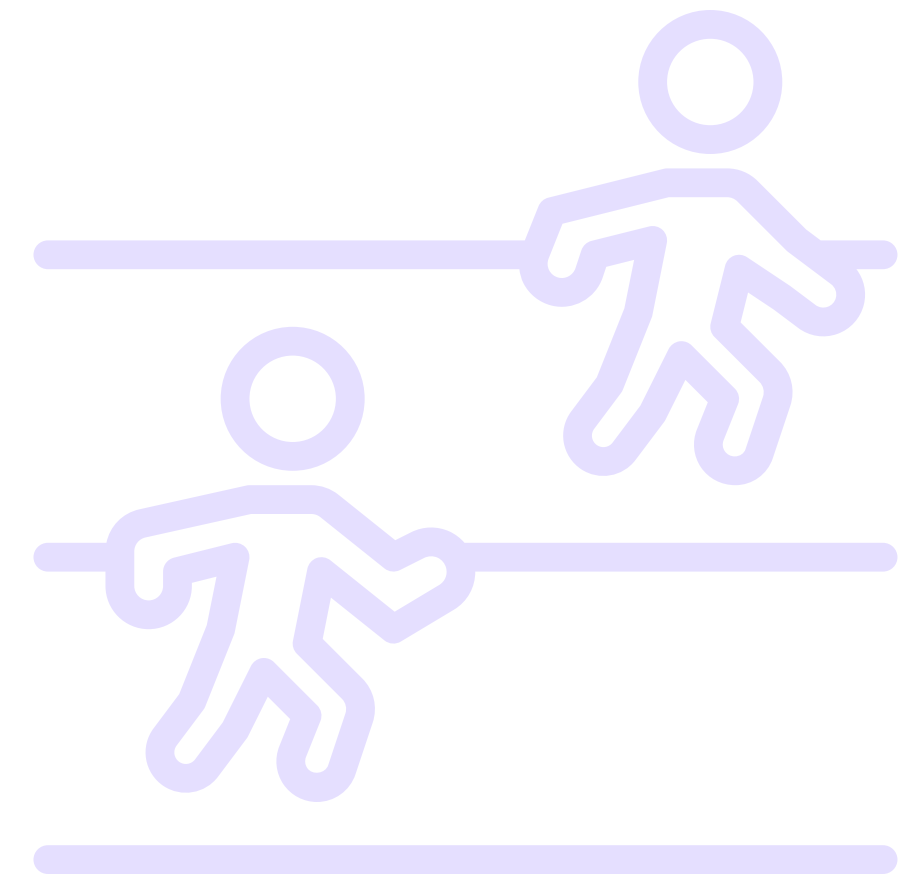
competir

Conjugar

Del lat. *competĕre*.

Conjug. c. *pedir*.

- 1. intr.** Dicho de dos o más personas: Contender entre sí, aspirando unas y otras con empeño a una misma cosa. **U. t. c. prnl.**
- 2. intr.** Dicho de una cosa: Igualar a otra análoga, en la perfección o en las propiedades.



COMPETENCIA ≡ **OPORTUNIDAD**



El ser humano es un ser de retos, la competencia tiene la capacidad de mantenerte fuera de tu zona de confort.

BENEFICIOS DE LA COMPETENCIA

1. Te permite tomar decisiones de negocio con un menor riesgo.



Imagina que deseas diversificar tu línea de productos, la competencia responderá tus dudas.

BENEFICIOS DE LA COMPETENCIA

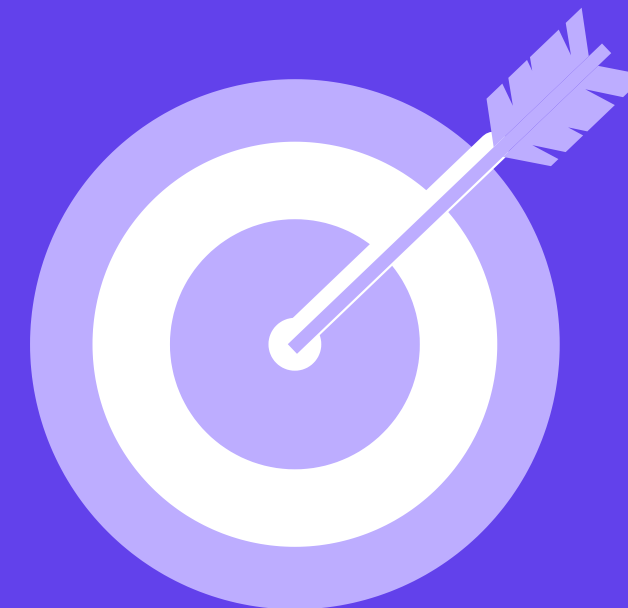
2. Te permite evaluar qué propuestas de valor han funcionado vs propuestas que fracasaron en el corto plazo.



Nuevamente, menos riesgo.

BENEFICIOS DE LA COMPETENCIA

3. Evaluar estrategias de negocio reconocidas como buenas prácticas, ya aplicadas al rubro de tu interés.



Extrapolar estrategias de otros rubros es más riesgoso y requiere de una evaluación/seguimiento de expertos.

BENEFICIOS DE LA COMPETENCIA

4. Podrás estudiar a tu cliente objetivo de cerca sin necesidad de una gran inversión >> S/.



Invertirás un activo sumamente importante, pero como emprendedor este es un recurso que debes estar dispuesto a invertir siempre.

TIPOS DE COMPETENCIA

Directa

- Atiende al mismo mercado.
- Ofrece una solución y/o beneficio similar.

Indirecta

- Satisfacen las mismas necesidades que nosotros con una propuesta de valor diferente.
- Puede sustituirnos.

Potencial

- No atienden nuestro mismo mercado ni ofrecen la misma propuesta de valor, pero cuentan con la posibilidad de hacerlo.

TIPOS DE COMPETENCIA

Indirecta

- Evaluación directa y precisa:
 - >> ejem. Panela VS edulcorantes
- Requiere mayor consideración:
 - >> ejem. Marca del rubro de regalos VS ?

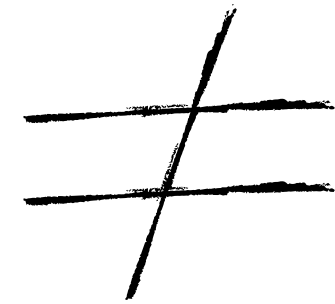
HA LLEGADO EL MOMENTO DE INSPIRARTE



*¿De mi competencia
directa, verdad?*



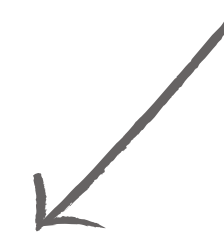
INSPIRACIÓN



COPIA

- Reconocer el trabajo de tu competencia
- Tomar lo mejor y ser creativo

- Limitarse a ser una propuesta irrelevante



Una propuesta de valor COPIADA carece de valor y se vuelve irrelevante para tu cliente.

**LA MEJOR MANERA DE OBSERVAR
LO QUE HACEN TUS COMPETIDORES
ES CONVERTIRSE EN CLIENTE.**

ADELA SIANCAS
INSTAGRAM QUE VENDE - S3

4P

producto | precio |
plaza | promoción

+ 3P

procesos | personas |
posicionamiento

¡Explora todo!

No te limites.



Algunos aprendizajes importantes que podemos obtener:



- El producto de valor que ofrece su competidor
- Su modo de atraer la atención
- El precio que ha marcado
- La manera de cerrar las ventas
- El estilo de complacer a los clientes y abordar los problemas
- Las necesidades que existen todavía y no han sido satisfechas

**APRENDE TODO LO QUE PUEDAS DE
TU COMPETENCIA Y CREA UN
VALOR SUPERIOR.**

¿CÓMO USAR LO APRENDIDO A TU FAVOR?



ALIANZAS ESTRATÉGICAS



¿Para qué me sirven?

- Agregar valor a mi marca
- Publicidad para tu marca

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

¿Me puedo aliar con todos?



- Debe compartir tus valores
- Tus pilares de marca
- Tener el mismo público objetivo o un público nuevo que desees explorar

Ambos deben ser comprometidos y tener objetivos claros.

ADELA SIANCAS

INSTAGRAM QUE VENDE - S3

Idealmente deben ser complementarios

Publicaciones



cafe.compadre
Refugio Del Sol



*"No compita con los rivales,
HAGA QUE PAREZCAN
IRRELEVANTES".*

- W. Chan Kim

*EL COMPETIDOR AL QUE HAY QUE TEMER
es aquel que, en lugar de preocuparse por
usted, mejora sin pausa su negocio.*

- Henry Ford

¡ AHORA ES ES TU TURNO !



¿Tienes preguntas?

