



# GUÍAS PRÁCTICAS #ENMARCHADIGITAL

#EnMarchaDigital te ayuda paso a paso a reactivar tu negocio y descubrir nuevas formas de llegar a tus clientes. Ponemos a tu disposición guías con consejos prácticos y herramientas fáciles de implementar:

GUÍA 1: Mantén activo tu negocio

GUÍA 2: Maneja eficientemente pedidos y entregas

GUÍA 3: Organiza tus finanzas en tiempos complejos

GUÍA 4: Limpieza y seguridad de tu negocio para ti y tus clientes

GUÍA 5: Cómo aprovechar las distintas formas de pago

**GUÍA 6: Genera productos y promociones atractivos para tus clientes**

GUÍA 7: Buenas Prácticas Ambientales en tu negocio

GUÍA 8: Vende a través del comercio electrónico

GUÍA 9: Contribuye a la igualdad de género en tu negocio

GUÍA 10: Atrae inversión y financia tu empresa



*Este ícono significa que tienes a disposición herramientas de soporte que te permitirán poner en práctica la guía. Las encontrarás al final del documento.*



# GUÍA 6:

## GENERA PRODUCTOS Y PROMOCIONES ATRACTIVOS PARA TUS CLIENTES

En tiempos complejos surge la necesidad de desarrollar estrategias ingeniosas para mantenerse en el mercado. Esta guía rápida te trae consejos para desarrollar productos y promociones que resulten atractivos para tus clientes.

1

### CONOCE A TUS CLIENTES



Identifica qué piensan tus clientes. Así podrás relacionarte mejor con ellos y atraer nuevos para sostener e incrementar tus ventas. **Ver Anexo 1.** 📖

Usa la herramienta **mapa de empatía** para poder graficar y entender qué quiere tu cliente y así poder ganar su fidelidad. Basta con prestar atención y escuchar. **Ver Anexo 2.** 📖

¿De dónde sacar la información para el mapa de empatía? Aprende a escuchar y observar, puedes hacerlo en tu local o a través de redes sociales.

2

### PIENSA EN FORMAS DE FACILITAR LA VIDA DE TUS CLIENTES



Haz esto a través de cosas simples que hagan que la experiencia del cliente en tu negocio sea buena para que regresen. **Ver Anexo 3.** 📖

Imagina cosas sencillas y prácticas que puedan hacer felices a tus clientes.

Servicios como entregas a domicilio, avanzar en el lavado de verduras y frutas, una persona que ayude a cargar las compras.

Tener diferentes opciones de pago también es un plus para tus clientes. **Mira la guía 5: Cómo aprovechar las distintas formas de pago.**

Piensa en las tareas cotidianas que a las personas no les gusta hacer como pensar que van a hacer de almuerzo y ten recetas listas con los productos empacados.

Identifica tus habilidades y vincúlalas con las necesidades de tus clientes.

3

### OFRECE PROMOCIONES EFECTIVAS Y ATRACTIVAS



Desarrollar un producto o una promoción es fácil como por ejemplo: vender las papas lavadas y peladas, agrupar productos que se complementan como mascarillas y guantes. **Ver Anexo 4.**

Establece promociones con los productos de temporada y aquellos que corresponden a las costumbres y tradiciones. Por ejemplo, los productos para preparar la fanesca, colada morada, y otros platos tradicionales. **Ver Anexo 5.**

Arma kits de limpieza y desinfección que incluyan detergentes, alcohol, cloro y vincúlalos con toallas desechables. **Ver Anexo 6.**

Cuando hagas promociones piensa en productos con alta demanda y vincúlalos con los que no se venden tan bien, así les darás salida.

Pon en los lugares más visibles de la tienda aquellos productos que te generan una mayor utilidad.

De ser posible, haz que tu producto cuente una historia, por ejemplo, resaltar el origen de los productos, si compras directo a un productor.

Resuelve estas preguntas poniéndote en los zapatos de tus clientes:  
¿Ellos comprarían esto?, ¿Por qué lo comprarían?, realmente? ¿Estarían dispuestos/as a pagar por esto?

4

### DETERMINA EL PRECIO



Calcula los costos asociados al producto o promoción (Materia prima, empaque, insumos, publicidad, trabajo, costos de empaque y entrega si se hace servicio a domicilio) **Ver Anexo 7.**

Observa qué hace la competencia y a cuánto lo vende.

Fija el precio que esté siempre por encima de los costos de producción y similar a los de la competencia.



5



### SÁCALO AL MERCADO LO MÁS RÁPIDO POSIBLE



Lanza tu promoción lo antes posible, si requiere correcciones, en el camino lo pues ir mejorando.

Aprovecha los festejos y celebraciones como el Día de la Madre. Hazlo al menos con 2 semanas de anticipación a la fecha especial.

Valora cómo van reaccionando tus clientes y haz ajustes de ser necesario.

Jamás existirán las condiciones ideales para sacar un producto o una promoción, así que el mejor día para empezar es hoy.

6

## ESCUCHA A TUS CLIENTES QUÉ OPINAN DEL PRODUCTO O PROMOCIÓN

Recibe con gusto todo tipo de comentarios de tus clientes. Piensa que para ti, son asesorías gratuitas, pues ellas te ayudarán a mejorar tu producto o promoción.



7

## ¡PONTE EN ACCIÓN!

Cuando has encontrado una combinación ganadora de productos, precio y clientes, difúndelo a tus contactos, fija carteles y utiliza todas las formas que conozcas para que tus clientes se enteren. **Ver Anexo 8.**

**Mira la Guía 1. Mantén activo tu negocio.**

Si no funciona, identifica los puntos por mejorar, reinventa y vuelve a intentarlo. **Ver Anexo 9.**



## HERRAMIENTAS DE SOPORTE

**ANEXO 1:** Video mapa de empatía  
<https://bit.ly/lavozdelcliente>

**ANEXO 2:** Mapa de empatía

**ANEXO 3:** Percepción de valor  
<https://bit.ly/2z1G3Ev>

**ANEXO 4:** Video como crear promociones  
<https://bit.ly/crearpromociones>

**ANEXO 5:** Ejemplos de productos que puede desarrollar en una tienda.

**ANEXO 6:** Canastas de Productos Promociones

**ANEXO 7:** Video para determinación de precios  
<https://bit.ly/3cuKpBL>

**ANEXO 8:** Video acción masiva en ventas  
<https://bit.ly/accionmasivaventas>

**ANEXO 9:** Plantilla con información del negocio

Accede a todo el contenido y herramientas editables en el siguiente link:  
<https://www.co.undp.org>



# GUÍA 6:

## GENERA PRODUCTOS Y PROMOCIONES ATRACTIVOS PARA TUS CLIENTES

### Pasos a seguir

