

#PONTE EN
#MARCHA

GUÍA 6

GENERA PRODUCTOS Y PROMOCIONES
ATRACTIVOS PARA TUS CLIENTES/AS



MICM
MINISTERIO DE INDUSTRIA
COMERCIO Y MIPYMES
REPÚBLICA DOMINICANA



- #PonteEnMarcha te ayuda paso a paso a reactivar tu negocio y descubrir nuevas formas de llegar a tus clientes y clientas. Ponemos a tu disposición 6 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/as

GUÍA 5: ¿Cómo aprovechar las distintas formas de pago?

GUÍA 6: Genera productos y promociones atractivos para tus clientes/as



Estas guías forman parte de la plataforma “El valor de lo nuestro”. En ella se compilan las medidas y acciones implementadas por el Gobierno para mitigar el impacto de la crisis en el sector mipymes y emprendedores del país.

Este es el momento de que como dominicanos y dominicanas demostremos nuestra capacidad de adaptarnos a las situaciones difíciles y salir bien parados. Somos expertos/as en hacer la jugada correcta en el momento oportuno; hagámosla, todas y todos juntos.

www.elvalordelonuestro.do



Este ícono significa que tienes a disposición herramientas de soporte que te permitirán poner en práctica la guía. Puedes encontrarlas como anexos a este documento.



GUÍA 6

GENERA PRODUCTOS Y PROMOCIONES ATRACTIVOS PARA TUS CLIENTES/AS

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/as.

1



CONOCE A TUS CLIENTES/AS:

Identifica qué piensan tus clientes/as, así podrás establecer una mejor relación y atraer nuevos/as para sostener e incrementar tus ventas.

Ver Anexo 1

Usa la herramienta Mapa de Empatía para entender qué quiere tu cliente/a, 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 las redes sociales.

2



PIENSA EN FORMAS DE FACILITAR LA VIDA DE TUS CLIENTES/AS:

Haz esto a través de cosas simples que logren una buena experiencia dentro de tu negocio, para que las personas quieran regresar.

Ver Anexo 3

Imagina qué cosas sencillas y prácticas pueden hacer feliz a tus clientes/as, tales como servicios de entregas a domicilio, lavado de verduras y frutas, cortar la carne, entre otros.

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

Piensa en las tareas cotidianas que a las personas no les gusta hacer. Un ejemplo de esto es hacer el almuerzo. Podrías, entonces, tener recetas listas, con los productos empacados, para ayudarlos en este proceso.

3



OFRECE PROMOCIONES EFECTIVAS Y ATRACTIVAS:

Desarrollar un producto o una promoción no es complicado. Pueden ser cosas simples como, por ejemplo, vender las papas lavadas, peladas y envasadas, agrupar productos que se complementan (como mascarillas y guantes), etc.

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 las habichuelas con dulce, el sancocho y otros platos tradicionales.

Ver Anexo 5

Arma kits de limpieza y desinfección que incluyan detergentes, alcohol en gel, cloro, y toallas desechables.

Ver Anexo 6

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

Pon en los lugares más visibles del negocio aquellos productos que te generan mayor ganancia.

De ser posible, haz que tu producto cuente una historia. Por ejemplo, resalta el origen de los productos, si compras directo a un productor/a. Por ejemplo: piñas de Cevicos, uvas de Neiba, plátanos de Barahona, etc.



Resuelve estas preguntas poniéndote en los zapatos de tus clientes/as:
¿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 a la 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 cuáles son los precios de sus productos.

Fija el precio que esté siempre por encima de los costos de crear el producto, 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 puedes ir mejorando.

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

Lanza tu promoción de a poco. Valora cómo van reaccionando tus clientes/as 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 LA OPINIÓN DE TUS CLIENTES/AS SOBRE EL PRODUCTO O PROMOCIÓN:

Recibe con gusto todo tipo de comentarios de tus clientes/as. Piensa que para ti son asesorías gratuitas, que te ayudarán a mejorar tu producto o promoción, y podrás alinearlos con sus intereses. Recuerda que nadie te compra porque vendes, te compran porque lo necesitan o quieren.



7



PONTE EN ACCIÓN:

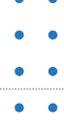
Cuando encuentres una combinación ganadora de productos, precio y personas que quieran comprarlos, difúndelo entre tus contactos, fija carteles y utiliza todas las formas que conozcas para que tus clientes/as se enteren.

Ver Anexo 8

Si no funciona, identifica los puntos por mejorar, reinventa y vuelve a intentarlo.

Ver Anexo 9





FUENTES

CORFOSE. (2019). Manual Taller de emprendimiento e innovación. Quito.

Design Thinking 24/7. (2017). Design Thinking 24/7. Obtenido de <https://www.designthinking.services/herramientas-design-thinking/mapa-de-empatia/>

MSP. (03 de 04 de 2020). Ministerio de Salud Pública . Obtenido de Coronavirus COVID 19: <https://www.salud.gob.ec/coronavirus-covid-19/>

OMS. (2020). Organización Mundial de la Salud. Obtenido de Preguntas y respuestas sobre la enfermedad por coronavirus (COVID-19): <https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses#:~:text=sintomas>

Trias, F. (s.f.). El Libro Negro del Emprendedor . Empresa Activa.



HERRAMIENTAS DE SOPORTE

Anexo 1: Video mapa de empatía

<https://bit.ly/empatiamaps>

Anexo 2: Mapa de Empatía

Anexo 4: Video como crear promociones

<https://bit.ly/crearpromociones>

Anexo 5: Formato para armar Promociones y Canastas.

Anexo 6: Formato para armar kits de limpieza

Anexo 7: Video para determinación de precios

<https://bit.ly/determinaciondeprecio>

Anexo 8: Plantilla con información del negocio

Anexo 9: Video acción masiva en ventas

<https://bit.ly/accionmasivaventas>



#PONTE EN #MARCHA



Encuentra más información en
www.elvalordelonuestro.do

