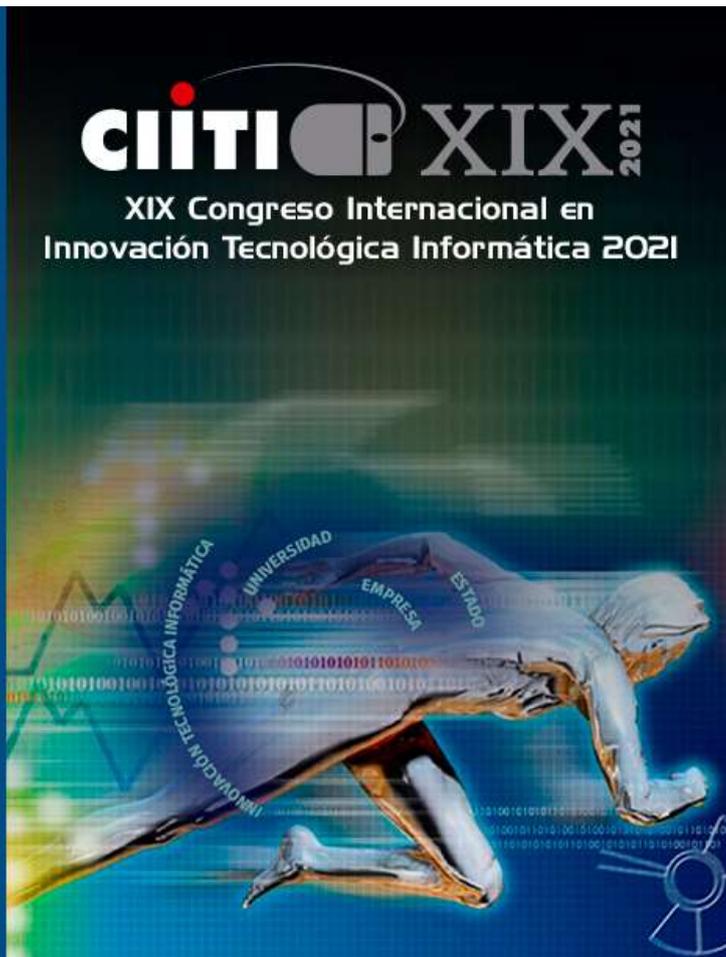


Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

Magister José Abel Lemos



Fast Lane del Futuro Digital

Modalidad Virtual
30 de septiembre 2021

www.uai.edu.ar/ciiti

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

- ▶ Algunos datos del comercio electrónico en Argentina:
- ▶ Estudio "Números que hablan: un estudio con información de valor para decisiones inteligentes", elaborado por la compañía Fiserv.
- ▶ **7 de cada 10 personas** en el país **modificaron** la forma de realizar compras y pagos durante el último año
- ▶ Las tarjetas de débito y efectivo son los medios de pago utilizados con mayor frecuencia y en situaciones vinculadas a compras de rutina

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

- ▶ Las tarjetas de crédito, por su parte, son el medio de pago elegido a la hora de compras mayores/especiales
- ▶ El 42% de los encuestados abandonó el efectivo y comenzó a utilizar otros medios de pago, como el QR y las billeteras virtuales
- ▶ La **Argentina** registró en 2020 el mayor crecimiento a nivel global en penetración de comercio electrónico
- ▶ un incremento anual de 79% en sus ventas en línea y una facturación diaria promedio de \$89,2 millones

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

Da igual si tu negocio digital nace de un negocio existente o es un negocio completamente nuevos

- En ambos casos, necesitarás repensar y rediseñar la estructura desde cero:
 - * Los recursos que vas a necesitar
 - * Su funcionamiento (a quién vas a vender, como vas a hacerlo, precios, ETC)

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

- * Su escalabilidad (planifica el crecimiento desde distintos ángulos)
- * Los objetivos y las métricas (cuánto y cuándo).
- * Beneficios, flujos de caja, objetivo de ventas, clientes captados, clientes convertidos, etc.

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

Lo más importante es ver si tu producto:

- 1- Cubre una Necesidad del Mercado
- 2- Es competitivo
- 3- Tiene una buena logística
- 4- Posee una personalización adecuada

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

Cuando comenzamos un negocio hay que realizar una investigación de Mercado, para saber:

- * Quien lo hace mejor
- * Tendencia
- * Debilidades
- * Dónde está nuestro Público Objetivo

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

- ▶ Ahora la pregunta siguiente es, si debemos vender:
- ▶ En Redes Sociales
- ▶ En Marketplace
- ▶ En Plataformas de E-commerce (PrestaShop, Shopify, Magento, WooCommerce, Tienda Nube, etc).

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

La respuesta dependerá de:

- ▶ Nuestros Objetivos de Venta
- ▶ Cantidad de Productos
- ▶ Escalabilidad
- ▶ Recursos

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

Lo importante cuando vendemos en Redes Sociales es:

- ▶ Saber dónde está nuestro Público
- ▶ Qué redes sociales utilizar
- ▶ ¿Si es necesario estar en todas las redes?
- ▶ ¿Si todos nuestros seguidores verán lo que publicamos?
- ▶ ¿Hay que hacer campañas de Marketing Digital?
- ▶ Posicionar en buscadores, en sitios, SEO Y SEM

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

Algunas de las preguntas más comunes son:

¿Cualquier negocio aunque sea pequeño puede tener su sitio de e-commerce?

¿Qué tipos de Comercio Electrónico hay?

¿Cómo pueden aprovechar las pymes el comercio electrónico y que tipo de inversión deben afrontar?

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

¿Qué herramientas nos ofrecen en línea para monitorear el progreso de la iniciativa?

¿En la práctica cómo lo llevo adelante si deseo comenzar mañana?

¿Qué casos de éxito podés comentar?

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

LALI BOUTIQUE DE DELICIAS (<http://deliciasdelali.com/>)

Lali

HOME

PRODUCTOS

WORKSHOP

LOCAL

RECETAS

GALERIA

CONTACTO

CÓMO COMPRAR



LOCAL

Te esperamos de Lunes a Sábados de 8 a 12 y de 16 a 20hs con todas las Delicias de Lali

[VER CARTA](#)



WORKSHOPS

Aprende las técnicas de pastelería de la mano de Lali y conocé todos sus secretos

[CONSULTAR FECHAS](#)

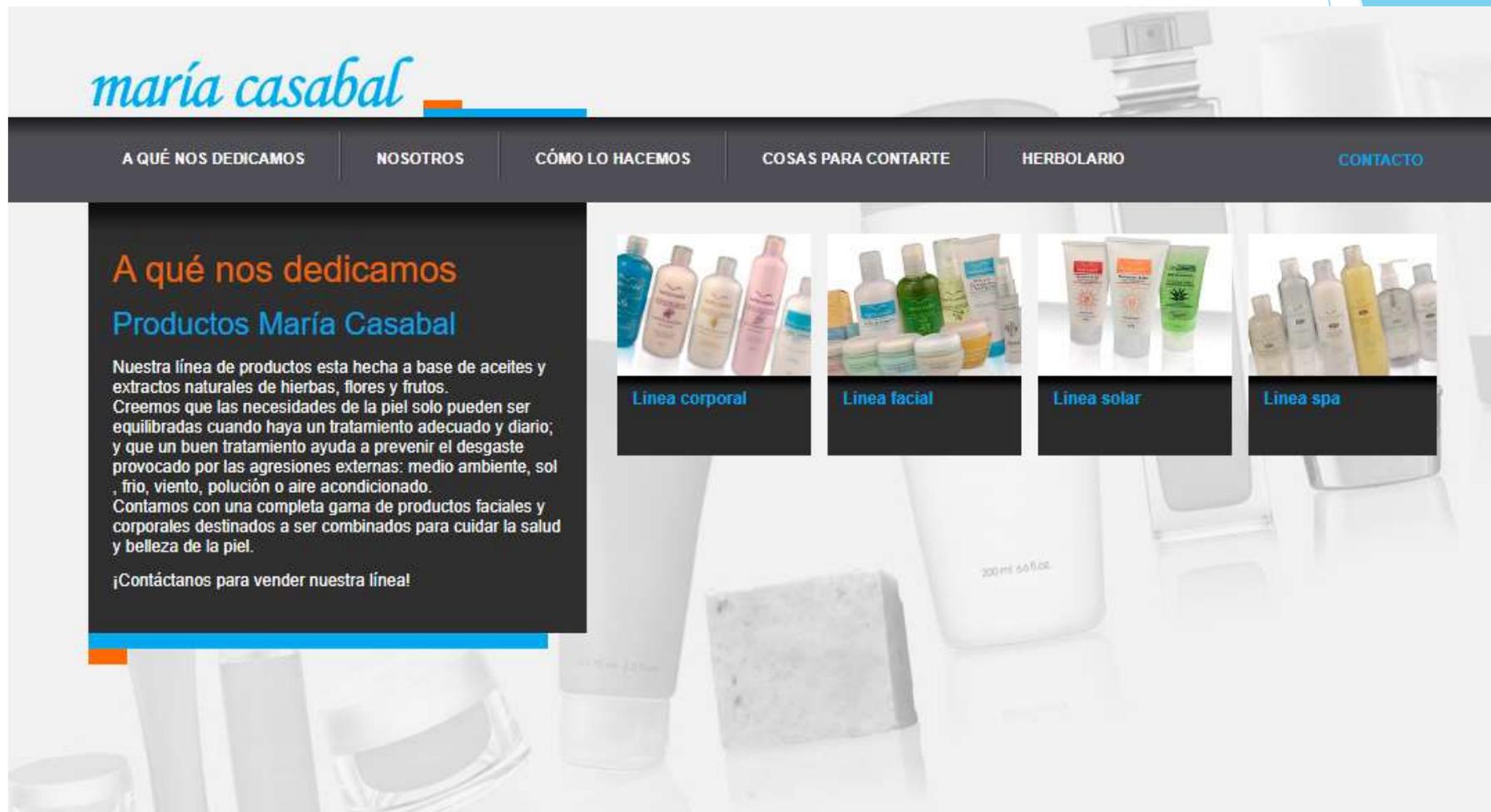


SHOP

Comprá online los productos de Lali. Luego coordinamos la entrega

[COMPRAR](#)

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios



maría casabal

A QUÉ NOS DEDICAMOS NOSOTROS CÓMO LO HACEMOS COSAS PARA CONTARTE HERBOLARIO CONTACTO

A qué nos dedicamos

Productos María Casabal

Nuestra línea de productos esta hecha a base de aceites y extractos naturales de hierbas, flores y frutos. Creemos que las necesidades de la piel solo pueden ser equilibradas cuando haya un tratamiento adecuado y diario; y que un buen tratamiento ayuda a prevenir el desgaste provocado por las agresiones externas: medio ambiente, sol, frío, viento, polución o aire acondicionado. Contamos con una completa gama de productos faciales y corporales destinados a ser combinados para cuidar la salud y belleza de la piel.

¡Contáctanos para vender nuestra línea!

Linea corporal

Linea facial

Linea solar

Linea spa

Redes Sociales como Plataformas Estratégicas de Negocios

- ▶ “LO IMPORTANTE ES HACER LO QUE NOS GUSTA
Y CON PASIÓN”
 - ▶ MUCHAS GRACIAS!
 - ▶ Mgter José Abel Lemos
 - ▶ Abel.lemos@gmail.com
 - ▶ Joseabel.lemos@uia.edu.ar