

Arkansas Business Navigator Podcast

Episode 14: Marketing Hacks, Q&A



Transcript

Hola y bienvenido al podcast de Arkansas Business Navigator para mostrar sus reseñas, los recursos de Small Business Administration y Arkansas Business Navigator disponibles para apoyar a las pequeñas empresas y emprendedores en estado natural. Kamelle está aquí en el episodio de hoy y cubrirá esfuerzos sencillos de marketing en redes sociales para su pequeña empresa. Eventos que se llevan a cabo en todo el estado y segmento de preguntas y respuestas. Comercialización de pequeñas empresas.

(intro music)

Entremos en nuestro tema principal de hoy. El marketing se ha expandido enormemente gracias a la invención de las redes sociales y nuestra dependencia de los motores de búsqueda. En el pasado, solo había unas pocas formas de difundir el mensaje de una empresa. Al observar el panorama actual, se sabe que dominar las redes sociales se ha convertido en una forma de arte para los propietarios de pequeñas empresas. Y si eres capaz de hacerlo de manera efectiva. Hable con su base de consumidores. Tiene un impacto positivo en sus resultados. Hoy quiero resaltar los aprendizajes de la capacitación en redes sociales del equipo de Comunicaciones de la UADA, estrategias digitales efectivas para pequeñas empresas. Los puntos que esperamos destacar hoy son: ¿Las redes sociales no son tan difíciles? Tampoco tiene por qué llevar mucho tiempo.

La promoción en las redes sociales para su negocio no tiene por qué ser complicada. Amy detalla las cuatro preguntas esenciales que debes hacerte antes de comenzar con el marketing en redes sociales. ¿Quién es mi público objetivo? ¿Y qué plataformas están usando? ¿Qué tipo de contenido podré compartir de manera confiable? ¿Qué tiempo tengo para dedicar al marketing en redes sociales? ¿Qué resultados espero? Estas preguntas serán clave para guiar sus actividades de marketing y ampliar su plan final. Sí, dije jugar porque sin planificación vas a planear el fracaso. Comprender las características de tus clientes también te será de gran utilidad.

Por mucho que las personas conozcan los productos y servicios que usted ofrece, también lo están conociendo. En un blog escrito por Jen Matthews sobre medios de primer nivel, ella dice que

"Compartir tu rostro, tu personalidad y vislumbrar detrás de escena es lo que hace que los consumidores confíen en ti... dejarán de verte como una corporación sin rostro y comenzarán a ver a la persona (o personas) detrás de la marca".

Dejarán de verte como una corporación sin rostro y empezarán a ver a la persona o personas detrás de la marca. Entonces, para todos los emprendedores, dejarán de ser tímidos ante las cámaras. Hay tantas oportunidades de contenido sencillas que quizás no sepas que te estás perdiendo. No es necesario ser diseñador gráfico ni tener excelentes habilidades con Photoshop ni nada por el estilo. Sólo necesitas ser hábil con la cámara de tu teléfono.

Supongamos que tiene una empresa que vende artículos de moda hechos en casa en un mercadillo de los sábados en su ciudad natal. Puedo imaginar 4 momentos distintos que podrías capturar y que promocionarían tu negocio y permitirían a los clientes potenciales establecer una relación contigo también. Mientras estás en casa. Habrá una etapa en la que te prepararás. Probablemente coloques tus materias primas en un área de preparación lista para el ensamblaje, listo. Hay un momento y contenido para tu página de redes sociales. Puede grabar un vídeo corto, generalmente de menos de un minuto, o capturar una imagen en la que aparezca usted y sus amigos, una reunión familiar o la materia prima de su producto. A continuación, tendrá los productos terminados listos para ser empaquetados. Otro momento Kodak. Tómese un momento para hablar sobre lo que se necesita para hacer lo que hace o decirle a la gente dónde comprar sus productos. ¡Oh, sí, en cualquier actividad promocional necesitas decirle a la gente cómo comprar tus productos! Una gran pregunta que acabo de aprender es: ¿quieres fabricar productos o quieres ganar dinero? Dígale siempre a la gente cómo, dónde y qué comprarle. Cada vez. Otro momento, sería después de entregar sus productos a un mercado y otro momento sería una reacción de satisfacción del cliente al comprar sus bienes o servicios, instantánea. Capture esos momentos y dígale a la gente que sabe comprar aquello en lo que ha trabajado. Parece demasiado fácil, ¿no?

Por supuesto, deberás ser divertido y atractivo o cualquier cosa que se alinee con tu marca. Si estás hablando, querrás ser claro y articular tu mensaje. Estas estrategias de contenido son fáciles de crear y de aplicar a todas sus empresas. Úselo como desee y concéntrese en lo que genera su dinero.

En junio lo tenemos. El programa Smart Growth Accelerator en línea, el Smart Growth Accelerator 2023, es para empresas de Arkansas que buscan pasar de la fase inicial a la fase de ampliación. El programa totalmente virtual de varias semanas. Se centra en la planificación empresarial, el marketing, la gestión financiera y la financiación para el crecimiento o la

expansión. A través de nuestros cuatro talleres virtuales y asistencia individualizada, las empresas seleccionadas para participar crearán e implementarán planes estratégicos de crecimiento personalizados. Las sesiones se llevarán a cabo en línea a través de Zoom los días 7, 14, 21 y 28 de junio. Se requiere participación en todas las sesiones.

El 7 de junio, estaremos preparando préstamos e inversiones en línea. El momento de prepararse para préstamos e inversiones es ahora, no cuando lo necesita. En este seminario web, revisaremos lo que requerirán los bancos y los inversores. Para considerar su préstamo y qué factores aumentarán sus posibilidades de aprobación, el presentador es Scott Lacy del centro de asesoramiento UAF SBTD.

El 13 de junio presentaremos principios inteligentes de mensajes de marketing online. En esta sesión en línea, cubrirá 6 principios inteligentes de marketing, mensajería y tácticas psicológicas para ayudarlo a captar y mantener la atención de su audiencia. ¿Conoce algunos de los trucos que puede utilizar con su marca para generar un impacto en su mercado objetivo? Este es un ejemplo de evento intenso que analiza las tácticas de marketing que utilizan diferentes empresas y las resume en lecciones que las pequeñas empresas pueden aplicar. Presentado por Melissa Foziat, especialista en marketing, oradora, consultora y autora con sede en el sur de California.

El 20 de junio, tendremos ¿QuickBooks es adecuado para su negocio en línea? Este evento virtual es para aquellos que aún no utilizan el software de contabilidad QuickBooks o están considerando cambiar entre diferentes versiones de QuickBooks. Los temas incluyen las funciones de QuickBooks Desktop y QuickBooks Online. Las capacidades de cada uno y cómo esas características. Con las necesidades contables de diferentes tipos de empresas, no se les cobra por asistir. Si está interesado en alguno de estos eventos, consulte el enlace en las notas del programa.

Ahora pasemos a nuestro segmento de preguntas y respuestas. Sólo vamos a tener dos preguntas. La primera es: ¿Existe algún recurso que me ayude a aprender más sobre el marketing de mi pequeña empresa? La plataforma del Centro de aprendizaje de la SBA es gratuita y tiene cursos que se centran en el marketing en un contexto más amplio y también en el marketing de redes sociales específicamente.

¿En qué debo centrarme cuando intento comercializar mi negocio? Su mercado, es decir a quién estás buscando vender productos. Tus estrategias y tu mensaje deben alinearse con tus clientes objetivo. La pregunta para usted es: ¿sabe quiénes son esas personas y cómo llegar a ellas?

Gracias por escuchar el podcast. Considere suscribirse para recibir notificaciones cuando salgan nuevos episodios. Si la información le resultó útil, le agradeceríamos mucho que dejara una reseña en Apple Podcast, Spotify o dondequiera que la escuche. Si desea hacer una pregunta y recibir respuesta en el podcast. Vaya a las notas del programa y complete el formulario. El podcast Arkansas Business Navigator es producido por Brandon Matthews y Kamelle Gomez. Nuestra música fue creada por Music Unlimited de Pixabay, Arkansas Business Navigator es un programa del Centro de Desarrollo Tecnológico y de Pequeñas Empresas de Arkansas, organizado por UA Little Rock y financiado. En parte a través de una subvención de la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU., todas las opiniones, conclusiones o recomendaciones expresadas en este documento son las de los autores y no reflejan necesariamente. Las opiniones de la SBA Un agradecimiento especial a nuestros socios del Centro de Desarrollo Tecnológico y de Pequeñas Empresas de Arkansas, la Universidad de Arkansas en Little Rock y la Universidad de Arkansas. Servicio de la División de Extensión Cooperativa Agrícola para obtener más información sobre el Navegador de Negocios de Arkansas o cómo acceder a asesoramiento comercial confidencial y gratuito. Y los recursos van a arbusinessnavigator.com. Gracias de nuevo.