

*Severo García*

---




**DESPUÉS**  
**DE LA CRISIS**

---

**MARKETING DE SUPERVIVENCIA**

---

Es en este momento cuando nuestra creatividad se convierte en nuestra mejor arma de supervivencia.





# SEVERO GARCIA

INGENIERO EN MARKETING

Senescyt Reg. 1011-2017-1835310

---

Desde que nacemos, estamos destinados a cumplir con la ardua tarea de vender nuestra imagen, demostrar en lo que somos buenos, y ocupar un lugar en el mercado como emprendedores.

Ingeniero en Marketing, graduado en la Universidad Técnica de Machala. Inicé mi carrera administrativa como gerente de radiodifusora Machala FM y Director/Fundador de MarkGlob - Comunicación & Mercadeo, y Activista Corporativo.

Con este material quiero contribuir a la cultura emprendedora, a todas esas mentes que quieren cambiar el mundo y que se arriesgan cada día a invertir en mercados cambiantes, competitivos, donde sólo sobreviven quienes innovan y tienen la mejor propuesta para sus clientes.

Puede ser complicado al inicio, todos hacemos camino al andar, muchos buscamos perfeccionar nuestras técnicas, aumentar nuestros conocimientos e inspirar a muchos a hacer que las cosas sucedan.

**Marcas que no innovan, están destinadas a desaparecer.**

# 1

Se dice que tenemos que estar preparados para las crisis, sin embargo, es mejor evitarlas, esto podemos hacerlo siempre y cuando las mismas sean internas, pero ¿qué sucede si este problema es externo, de gran magnitud y no sólo afecta a la economía de algunas naciones, sino al estilo de vida también?

En el presente documento analizaremos puntos importantes sobre cómo la crisis afecta a los negocios y propondré algunas ideas de emprendimientos y de transformación, utilizando para esto las herramientas digitales.

## LA CRISIS AFECTA



Las finanzas de los negocios



Las finanzas personales

Cuando entramos en una crisis de gran magnitud, muchas empresas no generan ingresos y las personas gastan sus ahorros, pero ¿y si aprovechamos esta situación para buscar nuevas oportunidades de negocios?, aunque parezca difícil, se lo puede lograr.

Para efecto de estudio, denominaré a este tema Marketing de Supervivencia.

El mismo puede aplicarse ante:



Nuevos cambios  
en un mercado



Crisis de  
marca



Crisis a  
nivel mundial

## PRINCIPALES PROBLEMAS

Se presentan varios problemas como:



Pago de servicios  
básicos



Pago de  
arriendos



Pago de  
sueldos



Pago de  
créditos

3

## PRIMERAS IDEAS EN MENTE



Reducción  
de personal



Cierre  
indefinido



Búsqueda de nuevas  
fuentes de financiamiento

## PROTAGONISTAS DE LA SUPERVIVENCIA

Estas son algunas recomendaciones:



Trabajadores

Si la empresa no tiene liquidez, no hay que dar falsas esperanzas, pero se tiene que apoyar dando estabilidad laboral, hay que tratar de no recurrir a la reducción de personal, cuando todo pase, el trabajador mostrará reciprocidad.



Clientes

En caso de tener ingresos por cobros mensuales al inicio, dejarlos para el final del mes.

Tenemos que dar facilidades de pago para productos o servicios de alto costo.

Productos o servicios de menor rotación, deben ser incluidos como "gancho".

Tenemos que reducir el margen de ganancia por lo menos 1 mes.

Realicemos promociones atractivas.



Proveedores

Se recomienda renegociar deudas de carteras vencidas.

4



Utilicemos las redes sociales para levantar nuestro negocio.



Reinventar tu negocio, si tu emprendimiento es pequeño, no te costará mucho.

El reinventarse puede ser, desde modificar parcialmente tu idea de negocio, hasta renovar la identidad en su totalidad.



Existen varios factores por los que un cliente no regresó:

- Mala experiencia.
- Simplemente no necesitó más el servicio.

## CUSTOMER **RELATIONSHIP** MANAGEMENT

Los CRM son la gestión de las relaciones con los clientes, son una filosofía que nos enseña la importancia del seguimiento constante a cada uno de ellos.

Estos pueden almacenar información como:

Nombre, dirección, teléfono, correo y más.

No es una base de datos cualquiera, las estrategias se basan en las interacciones.

En tiempo de crisis son muy útiles, porque podemos personalizar los beneficios para nuestros clientes, ya que a través de los CRM, llegamos a conocer la frecuencia de compra, los productos que más adquieren, su fecha de cumpleaños; si los datos son más profundos, podemos saber si tienen hijos, si son casados, etc.

El objetivo de los CRM, es mejorar las relaciones de servicio, así fidelizamos y podemos impulsar las ventas.

## EMPRENDIMIENTOS DIGITALES

La industria digital ha abierto paso a nuevos modelos de negocios, los emprendimientos ya existentes pueden utilizar las TICs para ofertar sus productos y servicios.

Estas son algunas ideas de emprendimientos digitales:

### CONSULTORÍAS ON LINE

Si tienes experiencia o eres profesional en un área específica, puedes ofrecer tus servicios de consultoría. Estableces un precio a la consultoría o puedes ofrecer paquetes para asesorar a otros negocios.

Recomendaciones para las consultorías on line:

- Plataforma web.
- Perfil o página profesional en redes sociales.
- Medios de pagos (transferencias, PayPal).

### CAPACITACIONES ON LINE

Podemos ofrecer webinars o paquetes de cursos. Recomendaciones para las capacitaciones on line:

- Audio.
- Video.
- Texto.
- Plataforma web.
- Perfil o página profesional en redes sociales.
- Medios de pagos (transferencias, PayPal).
- Entrega de certificados.

### VENTAS ON LINE

En tiempos de crisis hay que buscar varias alternativas. El cliente siempre va a tener la necesidad de comprar ciertos productos, por ejemplo, los productos de consumo masivo.

Hay personas que gracias a su poder adquisitivo pueden realizar otro tipo de compras, es por eso que les presento 2 alternativas de tienda on line:

- Dropshipping.
- Gestión de compra.

6

## DROSHIPPING



## GESTIÓN DE COMPRA







## VENTA DE COMIDA ALTERNATIVA

Está en tendencia el consumo de comida alternativa, esto se da porque la gente quiere cambiar su estilo de vida, quiere estar más saludable.

Para los especialistas de este tipo de comida, esta es una nueva oportunidad de negocio, ya que venden su producto y pueden hacerlo con entrega a domicilio.

## GLOSARIO

**Liquidez:** Capacidad que tiene una persona u organización para obtener dinero en efectivo y así cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

**Customer Relationship Management:** (CRM) Es la gestión de relaciones con los clientes, considerada como una filosofía, la misma que ayuda a una empresa a gestionar las relaciones con sus clientes de una manera organizada, tratando de conseguir la mayor cantidad de datos posibles, resultado de la interacción.

**TICs:** (Tecnologías de la Información y la Comunicación) son todos los recursos, herramientas y programas utilizados por las organizaciones para procesar, administrar y compartir todo tipo de información, aprovechando los soportes tecnológicos que tengan a su alcance.

**Consultoría:** Servicio profesional especializado en distintas áreas del conocimiento, el mismo que puede ser prestado por empresas o por profesionales particulares con experiencia o conocimientos específicos en un área determinada.

**Dropshipping:** Proceso de venta en el que el dueño de la tienda on line (vendedor), es el intermediario entre el proveedor y el cliente final. Cuando el vendedor logra realizar una venta en su tienda (con precio al por menor), contacta al proveedor, realiza el pago (con precio al por mayor) y éste le envía al cliente el pedido dentro del plazo acordado. Cabe destacar que la tienda on line no posee stock físico, sino una lista de artículos publicada en su plataforma digital.



[hola@severogarcia.com](mailto:hola@severogarcia.com)

[www.severogarcia.com](http://www.severogarcia.com)