

Propuesta de Servicios: Webinars relacionados con Negocios y Marketing en Tiempos de Crisis

La presente propuesta ofrece un catálogo de Seminarios Web relacionados con los Negocios y el Marketing en Tiempos de Crisis. Cualquiera de estos Webinars puede ser contratado de manera individual o también en grupo, conformando módulos que atiendan los objetivos del cliente.

Webinar 1: ¿Qué puedo hacer con mi negocio en medio de la crisis?

Webinar 2: Entendiendo la crisis.

Webinar 3: Trabajando por la viabilidad del negocio.

Webinar 4: Dimensiones clave de la marca: Empatía, Autenticidad, Utilidad y Propósito.

Webinar 5: Comunicaciones de la marca en tiempos de crisis.

Webinar 6: Medios electrónicos como alternativa

Webinar 7: Marketing en Tiempos de Crisis

Webinar 8: Ecommerce: Ampliando las fronteras de tu negocio

¿Te interesan otros temas? Te invito a revisar mi catálogo de conferencias que pueden ajustarse a formato Webinar:

<https://www.carlosjimenez.info/conferencias/>

A continuación, se ofrece una descripción del contenido de cada uno de los Seminarios Web.

Webinar 1: ¿Qué puedo hacer con mi negocio en medio de la crisis?

Una crisis del entorno puede paralizar al equipo gerencial y afectar su toma de decisiones. Este Webinar ofrece una visión general de las crisis del entorno y plantea cinco recomendaciones para responder a las crisis. Adicional a las sugerencias prácticas, busca motivar a los equipos de trabajo.

Contenido:

- De qué crisis estamos hablando.
- Aprendizajes que han dejado las crisis.
- 5 recomendaciones prácticas para responder a crisis del entorno.
- Actitud hacia la crisis.
- Mensajes finales.

Webinar 2: Entendiendo la crisis.

Hacer negocios en un entorno en crisis exige que la empresa comprenda su contexto y la naturaleza de la crisis. No todas las crisis son iguales. En este Webinar hablaremos de cómo analizar una crisis y sus posibles impactos en los negocios, pero sobre todo, en cómo podemos analizar los diferentes escenarios.

Contenido:

- De qué crisis estamos hablando.
- Tres preguntas clave para entender la naturaleza de la crisis.
- Duración de la crisis y estrategias de respuesta.
- Manejando la incertidumbre con los escenarios.
- Análisis de las tendencias del mercado.

Webinar 3: Trabajando por la viabilidad del negocio.

Lo primero es mantener la empresa viable mediante medidas de urgencia que conservan y liberan recursos, pero que además no comprometan su futuro. En este Webinar hablaremos acerca de las principales acciones que emprenden las empresas por la viabilidad.

Contenido:

- Dos ámbitos de acción para la viabilidad del negocio: Economización y Optimización.
- Medidas a tomar en búsqueda de la viabilidad del negocio.

- Recomendaciones generales para implementar un programa de viabilidad.
- Principales riesgos a evitar.
- Estrategias de negocio de cara al futuro.

Webinar 4: Dimensiones clave de la marca: Empatía, Autenticidad, Utilidad y Propósito.

Situaciones críticas pueden erosionar el valor de la marca o generar oportunidades para crear conexiones duraderas. En situaciones difíciles, los clientes se conectan con aquellas marcas que atienden a un propósito y que frente a la crisis dan la cara y son útiles. En este Webinar hablaremos acerca de cómo puedes convertirte en una marca empática, auténtica y útil.

Contenido:

- Conecta con tus clientes a través de la empatía: conoce a tus clientes, reconócelos y reconócete.
- Convince en medio del escepticismo convirtiéndote en una marca auténtica: beneficios y secretos para ser auténtico.
- Tres acciones clave para convertirte en una marca útil.
- Motiva a tus clientes y colaboradores mediante un propósito.

Webinar 5: Comunicaciones de la marca en tiempos de crisis.

Hablar o no hablar en medio de una crisis del entorno en un dilema común. Hablar o callar cuando no se debe, o decir o dejar de decir, puede deteriorar la imagen de la marca e incluso crear una crisis de reputación. En este Webinar aprenderás algunas técnicas para comunicar en tiempos de crisis.

Contenido:

- Retos comunicacionales en entornos en crisis.
- Respuestas comunicacionales comunes de las marcas.
- 5 recomendaciones para comunicar tu marca en medio de una crisis del entorno.
- Cómo evitar y responder a una crisis de reputación de la marca.

Webinar 6: Medios electrónicos como alternativa

Los medios digitales son globales y permiten llegar a audiencias muy específicas. Aprender a usarlos es una condición necesaria en los mercados actuales, pero extraer beneficios de ellos en medio de la crisis puede hacer la diferencia. En este Webinar hablaremos de marketing y ventas en medio de la crisis.

Contenido:

- Cómo internet puede ayudar a tu empresa en medio de una crisis.
- El ecosistema digital y criterios para seleccionar los componentes clave para una estrategia digital.
- Tres modelos para vender por internet.
- Mejores prácticas en el ecommerce.
- ¿Cómo diseñar tu embudo de conversión?

Webinar 7: Marketing en Tiempos de Crisis

La crisis es un desafío que nos impulsa a buscar nuevas formas de hacer las cosas. Precisamente en esa situación, muchas empresas recurren a respuestas intuitivas que pueden agravar la situación o llevar a una pérdida de oportunidades. En este Webinar conversaremos acerca de cómo marketing puede apoyar a la empresa a enfrentar la crisis, partiendo de un mayor conocimiento de los clientes, el diseño de estrategias y finalmente la ejecución de tácticas de marketing.

Contenido:

- Efectos esperados de una crisis del entorno en el mercado.
- Cambios de hábitos en los clientes: lo tradicional.
- Respuestas intuitivas de las empresas ante las crisis del entorno.
- Tres ámbitos de acción del marketing durante una crisis del entorno.
- Recomendaciones específicas para un plan de marketing en medio de la crisis.
- Endomarketing
- Mercado post crisis: La vuelta a la “nueva normalidad”.

Webinar 8: Ecommerce: Ampliando las fronteras de tu negocio

La crisis del Covid-19 ha dejado en evidencia la importancia de los medios digitales y ha promovido la llamada economía de las plataformas, que ahora también es una economía con mínimo contacto personal. No estamos diciendo en lo absoluto que cuando se vuelva a la “nueva normalidad” no se volverá a las tiendas y centros comerciales, pero sin duda el ecommerce habrá ganado un importante espacio. En este Webinar presento algunas recomendaciones para que tu empresa se aproxime a esta modalidad de negocios.

Contenido:

- Pregunta clave antes de emprender una iniciativa de ecommerce.
- Tres modelos alternativos para hacer ecommerce.
- Cómo vender por internet y claves de una tienda online exitosa.
- Mejores prácticas del comercio electrónico.
- Marketing de mi negocio online.

Entregables

La presentación estipulada para cada Webinar se estima en 45-60 minutos, previo acuerdo con el cliente y en todo caso no tendrá una duración superior a los 90 minutos, incluido el tiempo necesario para preguntas y respuestas con los asistentes al Webinar.

Una de las bondades de este formato, es precisamente la interacción con los asistentes, donde se pueden configurar consultas a los participantes y también dedicar un espacio para responder a sus preguntas.

El cliente recibirá adicionalmente las láminas de la presentación en formato digital. Esto no le da derecho al cliente a reproducir o publicar dicho material a otras audiencias o por otro medio, ni parcial ni totalmente, sin la autorización expresa del autor.

La presentación será realizada por Carlos Jiménez. Para mayor información puede visitar: <http://www.carlosjimenez.info/curriculum>

Acerca de Carlos Jiménez

Carlos Jiménez es un reconocido conferencista internacional y autor especializado en tendencias de mercado, negocios y marketing. Ha escrito más de 350 artículos en diferentes medios de la región, siendo articulista regular de diferentes publicaciones empresariales y académicas. Ha escrito cinco libros, dentro de los cuales se encuentran: Análisis de la Competencia, Internet y los Negocios y Clientes Globales. Es economista con una Especialización en Economía Industrial, una Maestría en Economía Internacional y un MBA con concentración en Marketing. Como emprendedor ha fundado empresas como Tendencias Digitales, SoyMaratonista.com, Metas Sports y, más recientemente, Usefull Agency.

Carlos Jiménez es un experto en identificar tendencias del mercado y evaluar oportunidades que se derivan de ellas. Su background de casi treinta años como investigador y consultor le permite apoyar a sus clientes en la comprensión de los mercados y en el desarrollo de estrategias de negocio basadas en el cliente. Igualmente, ha desarrollado por más de veinte años una amplia experiencia en el uso de la tecnología en los negocios, acompañando a sus clientes en procesos de transformación digital.

Aspectos Administrativos

- Los honorarios establecidos para cada Webinar con las especificaciones antes descritas y la entrega del material de apoyo en formato digital (video privado solamente para los asistentes, más láminas) se establece en la cantidad de USD500 cada uno. No incluye la plataforma tecnológica para transmitir el Webinar ni los impuestos y comisiones bancarias.
- La forma de pago es de 100% al aprobar el presupuesto, para reservar la fecha del Webinar.
- La validez de la presente propuesta es 7 días contados a partir de la fecha de entrega de esta propuesta de servicios. Luego de esta fecha, las condiciones de esta propuesta deberán ser confirmadas. De haber un cambio en los términos establecidos en este documento, esta propuesta podría verse modificada en cuanto a precio, tiempo de ejecución o disponibilidad de agenda.

Quedando a sus órdenes para cualquier aclaratoria y agradeciendo su consideración, se despide, atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carlos Jiménez', with a horizontal line underneath the name.

Carlos Jiménez