

LA INCUBADORA DESPEGUE PRESENTA

CÓMO ENCONTRAR TU ESTRELLA POLAR DEL MARKETING DIGITAL

TU CAMINO ASEGURADO HACIA LAS VENTAS



INTRODUCCIÓN

**CÓMO ENCONTRAR TU ESTRELLA POLAR DE MARKETING DIGITAL
TU CAMINO ASEGURADO HACIA LAS VENTAS**



Richard Branson, el famoso emprendedor, dijo una vez que las oportunidades de negocios son como los autobuses, siempre hay otro nuevo por venir.

El gran reto hoy, si quieres generar más ventas en tu negocio, es que sobran las oportunidades para los empresarios. El problema es escoger las oportunidades correctas.

Hoy, si eres un empresario buscando potenciar tu negocio con el marketing Digital, el problema más grande que tienes no es la falta de oportunidades que hay en el mundo online, es la sobrecarga de oportunidades que hay.



La realidad de hoy, para el empresario, es que se está hundiendo en un océano de información.

Nos hemos ido de tener que escoger pocas oportunidades para implementar en nuestros negocios a tener que escoger entre un sinfín de oportunidades.

Eric Schmidt el antiguo CEO de Google, dijo en su momento que ahora en dos días creamos el mismo volumen de información que el que se creó en su momento desde el inicio de la civilización hasta el año 2003.

Antes un empresario tenía pocas opciones para su marketing.

Hoy, solo en canales de Redes sociales, tienes Facebook, Instagram, Pinterest, Snapchat, Youtube, LinkedIn, Telegram, etc...

Muchos empresarios confunden la causa de su falta de éxito con el marketing Digital. Piensan que es una cuestión de más tácticas y de la necesidad de más información.

Si la razón de que no avanzas con tu proyecto como te gustaría fuera más información o más tácticas, ya tendrías el éxito.



¿POR QUÉ ESTA GUÍA?

Hemos escrito esta guía después de haber trabajado con más de 1.223 empresarios en 56 diferentes sectores.

El mundo del marketing Online está lleno de guías, e-books, blog posts y un largo etcétera.

Porqué debes leer esta Guía.

Tu atención vale dinero.

Tu atención es de valor.

Somos conscientes de esto.

Esta guía va a servirte si estás en una de estas situaciones.

- **Tienes sobrecarga de información sobre el marketing Digital y no sabes cómo empezar.**
- **Has probado muchas tácticas pero acabas de arrancar con tu proyecto.**
- **Has delegado a terceros tu marketing Digital con poco éxito.**
- **Y posiblemente sientes que estás en frente de un gran potencial con el marketing Digital, pero no sabes la mejor manera de aprovecharte de ello.**

Si eres un empresario que quiere coger el control de su marketing online y te abruma el volumen de opciones.

Si sientes que estás haciendo mil y unas cosas sin ningún resultado, como te gustaría.

Y, además, no tienes claridad de los próximos pasos.

Entonces esta guía va a resultar útil para ti.

Cómo reducir las opciones y encontrar las oportunidades correctas

En esta guía, hemos definido 3 frenos que debes eliminar y las estrategias a seguir para poder encontrar las oportunidades correctas.

Lo que te va a llevar al camino de más resultados en ventas.



FRENO 1

QUITA EL FRENO DE DEMASIADAS OPCIONES PARA ENCONTRAR TU ESTRELLA POLAR

En la Incubadora Despegue una de las principales metodologías que usamos es la Metodología Sprint. Es una de las metodologías más importantes cuando las personas entran en la Incubadora.

La gran pregunta es, ¿cómo resuelve esto el problema de tener demasiadas opciones?



Barry Schwartz, escritor y científico, en su famoso libro La paradoja de la elección explica que cuantas más elecciones tenemos, más difícil es que podamos tomar una decisión.

Lo cierto hoy es que el empresario tiene dos grandes retos.

El volumen de opciones hace que muchos empresarios estén sufriendo una parálisis por no tener bien la información correcta, y se acaban embarcando en opciones de marketing Digital, simplemente porque son nuevas y están de moda.



Primero de todo, vamos a hablar de porqué es tan importante tener una metodología para saber dónde enfocar-te.

Con estudios que hemos hecho de empresarios que han empezado en el programa Despegue, exactamente un 92% de ellos, dicen que antes de empezar el programa se sentían abrumados con todas las opciones de marketing Digital y les resultaba muy difícil implementar.

Esta imagen es representativa del empresario en España hoy.



Y es que realmente el gran problema que tienen la mayoría de los empresarios para empezar...

**No es que no haya oportunidad.
Es que, más bien, se hunden en un mar de oportunidades.**

Es una sobre dosis de oportunidad.



Como empresarios estamos en un buffet con demasiada comida y muchos están sufriendo un ataque de acidez del estómago.

Es el fenómeno de estar siempre mirando objetos que brillan.

**En Despegue lo llamamos el síndrome OQB
Objetos que brillan.**

No peligras tu salud.
Pero sí puede peligrar tu negocio.

Para evitar el OQB es importante tener una metodología para poder encontrar un punto de enfoque.

Si no tenemos claro dónde tenemos que centrarnos estamos en todos los lados.

En Despegue hablamos de tu Estrella polar en la Metodología Sprint.

**Sin una estrella polar clara
Todo vale.
No hay prioridades claras.**

Y es muy fácil que terceros puedan liarte y desviarte de lo más importante en tu negocio, simplemente porque no has definido bien tu estrella polar.

Si uno de los grandes problemas de los empresarios es una falta de claridad y enfoque, ¿dónde está la solución?

La solución es menos.

Es menos en acciones.
Es menos en tiempo.

Es totalmente contrario a lo que uno suele pensar que hace falta para obtener el éxito.
Tengo que invertir mucho tiempo.
Tengo que invertir en muchas acciones.
Etc...



Realmente se trata de estrechar todo a un único punto donde sabemos que tenemos las máximas posibilidades de éxito.

La ley de Pareto se ha hecho famosa con este fenómeno de que el 80% de tus resultados proviene del 20% de tus esfuerzos.

La ley de Pareto, también conocida como la Regla del 80/20 establece que, de forma general y para un amplio número de fenómenos, aproximadamente el 80% de las consecuencias provienen del 20% de las causas.

Estos son algunos ejemplos de la Ley de Pareto:

Usamos el 20% de nuestra ropa para vestirnos el 80% de las veces.

La riqueza está concentrada en el 20% de las personas.

El 20% de los equipos que juegan en la liga siempre suelen estar en el Top 3.

No es una regla de oro, pero la realidad es que siempre son pocas cosas las que conducen a la mayoría de los resultados.

Y puede ser 90/10.

Pero como aproximación es muy acertada.

Primero vamos a hablar de 3 errores que los empresarios hacen a la hora de crear objetivos en sus negocios.

Error 1: Crear objetivos de 1 año

Esto va a parecer casi sacrilegio.

En los negocios hemos aprendido desde siempre a hacer objetivos y planes de un año.

El gran problema de un año es que realmente es mucho tiempo, y las cosas se pierden en intensidad, es difícil aguantar mucho un plan durante un año.

Las cosas cambian tan rápido hoy en día... Algunas de las ideas y suposiciones que eran válidas ya no lo son.

Google, a lo mejor ha decidido cambiar algo, o Facebook...

Por eso en la metodología Sprint trabajamos con espacios de tiempo de 90 Días.



Y una visión es, por ejemplo, que vamos a tener la base de datos más grande de suscriptores en nuestro sector.

Las metas te permiten cumplir visiones.

Y las metas son tangibles en periodos muy cortos.

Error 2

Confundir Metas de resultado con Metas de proceso

Este es uno de esos tipos de errores que si no lo arreglas te mantiene permanentemente atrapado en un círculo donde tienes metas viables, pero nunca las consigues.

Metas de resultados son los resultados finales.

Vendo dos veces más.

Mis conversiones son un 2% de mi tráfico.

Tengo el triple de tráfico.

Estas son metas de resultados.

Nos indican que hemos llegado al sitio correcto.

El problema cuando solo piensas en metas de resultados es que todo tu enfoque está en el resultado final, donde tú no tienes tanto control.

A cambio, las metas de procesos son:

Para vender dos veces más voy a crear el siguiente embudo de ventas.

Cada día voy a dedicar 15 minutos a optimizar Facebook.

Haré pruebas A/B de mi landing page cada mes, etc...

O mis comerciales van a hablar con un mínimo de 10 contactos potenciales cualificados cada día y haremos una reunión diaria de 10 minutos para ver dónde estamos en el proceso de venta.

Como ves, estas metas de procesos son tangibles y son indicativas de futuros resultados.



Error 3

Poner el escalón contra la pared incorrecta

Steven Covey dijo una vez:

“Si la escalera no está apoyada contra la pared correcta, cada paso que damos nos lleva al lugar equivocado más rápido”.

Hay un dicho que dice que correr rápido está muy bien, pero ¿qué pasa si estás corriendo en la dirección incorrecta?

No te enfoques en acciones que no van a llevarte a ningún lado.

El ejemplo es cuando los empresarios se obsesionan con que tienen que estar en todas las redes sociales.

El empresario que tiene un negocio local de fontanería ahora quiere estar en LinkedIn.

O la tienda online de moda de marca propia quiere estar en SEO, cuando nadie está buscando su marca todavía, y las palabras clave de Moda son demasiado competitivas.

O la tienda online que quiere todas las funcionalidades posibles de un e-Commerce cuando, de entrada, todavía no se ha hecho ni la primera venta.

No se ha validado el producto, no se sabe si el concepto, de entrada, tiene validez.

Ahora que entendemos los errores vamos a hablar de la metodología Sprint y cómo funciona.

La metodología que puedes aplicar ya en tu negocio.

No tiene que ser de trimestre a trimestre.

Puedes coger los próximos 90 días como tu ruta de tiempo de acción.

Cada Sprint se compone de los siguientes elementos:

1. Tenemos nuestra Estrella Polar – el objetivo más importante que podemos escoger para ayudarnos a saltar en el negocio.
2. Tenemos nuestros 3 conductores que nos van a llevar ahí, solo 3 conductores porque la idea es simplificar enfocándonos en lo que nos va a dar mejores resultados.
3. Y tenemos una lista de acciones, nuestras metas de procesos dentro de cada conductor.



- **Estrella polar – el resultado final que pensamos que va a hacer la diferencia**
- **3 conductores – para llevarnos a este destino**
- **Lista de acciones y de metas de procesos por cada conductor que tengamos que implementar**

Si hacemos el resumen de la Metodología sería el siguiente:

Trabajamos en Sprints de 90 días.

Escogemos la estrella polar con más potencial de crear un impacto en nuestro negocio.

Definimos los 3 conductores que más nos van a ayudar a llegar a este destino.

Definimos e implementamos un plan de acciones de cada uno de estos conductores.

Y repetimos cada 90 Días el Sprint usando la información que hemos obtenido en el Sprint anterior.

Esperamos que estés pudiendo ver lo poderoso que esto puede ser para tu negocio.

Resumen de esta Sección:

- Necesitas implementar una metodología como el Sprint en tu negocio donde centrar tu esfuerzo en pocas cosas, pero en cosas que van a darte los mejores resultados.
- Menos es más, hay que evitar el síndrome OQB que puede hacer peligrar tu negocio.
- Objetivos cortos de 90 Días te permiten comprimir el tiempo y obtener resultados más rápidos.
- Más de 90 Días es una visión, no es una meta.
- Hay que entender la diferencia entre Metas de resultados y Metas de procesos.
- Hay que evitar poner la escalera contra la pared incorrecta.
- Necesitas tener una estrella polar.
- Deberías tener alguna herramienta para entender tu estrella polar.
- Hay que definir los conductores que nos van a llevar a nuestra estrella polar. No más de 3.
- Hay que definir una lista de acciones para implementar.
- Y como dice el anuncio de Nike, Just do it... Tienes que implementar si quieres tener resultados.



**El mundo va demasiado rápido para objetivos anuales.
Comprime el tiempo con metas de 90 Días para ir 4 veces más rápido.
Enfócate en metas de procesos, en vez de en metas de resultados.**



FRENO 2

QUITA EL FRENO DE LA DEPENDENCIA DE TERCEROS PARA QUE HAGAN TU MARKETING DIGITAL



Mahatma Gandhi fue quien inventó el concepto de ser interdependiente.

Decía que el hombre era social y; por lo tanto, su fortaleza venía con su interacción con otros.

Cómo sea la interacción que tienes con otros en tu viaje del marketing Digital impactará en tus resultados.

Nada pasa en una burbuja.

El tipo de relación con otros, en áreas de marketing Digital, impacta tus resultados.

En esta sección vamos a hablar de cómo puedes quitar la dependencia que puedes tener de terceros para que te hagan tu marketing Digital y cómo convertirte en un empresario Interdependiente.



Uno de nuestros grandes errores hoy al contratar a terceros

Uno de los grandes errores que hacemos todos como empresarios es pensar que, cuando tenemos un reto, un problema en el negocio, se lo podemos delegar a un “profesional”.

Pensamos de la misma manera que si necesitamos, por ejemplo, contratar a un abogado, o si necesitamos a un médico para que resuelva nuestra dolencia.

El problema con esta lógica en el mundo del emprendimiento es que puede ser muy costoso. Porque realmente aquí no sabes qué estás delegando al “Profesional”.

Tienes claro que necesitas crecer tu negocio y vender más.

Pero realmente, ¿es SEO la solución?

¿Realmente es un nuevo diseño la solución?

¿O un community manager?

Sin los conocimientos correctos no puedes delegar para resolver el problema correcto.

No tienes una buena manera de saber cuándo y con qué se resuelve.

Te conviertes en un blanco perfecto para las agencias, los profesionales, los community managers que te ofrecen las soluciones que, aparentemente, parecen perfectas.

Vamos a desglosar los 3 Niveles de Empresarios que pasan por la Incubadora Despegue.

Esto te va a dar una idea de a dónde tienes que ir para quitar el freno de la dependencia.

Empresario dependiente

La mayoría de los empresarios en España están en una fase de lo que llamamos un empresario dependiente.

Este empresario dependiente no tiene nada de conocimientos sobre marketing online, por lo que está pendiente de encontrar a un profesional que resuelva todos sus problemas de SEO, Adwords, email marketing, redes sociales...

Y todo el largo etcétera que conlleva el mundo del marketing online.

Empresario independiente

Otros empresarios están en la fase que llamamos el empresario independiente.

El empresario independiente tiene el conocimiento, pero lo hace absolutamente todo.



Y eso no es estratégico, porque acciones que podría subcontratar y delegar las acaba haciendo todas él, con una inversión de tiempo extrema y con una menor calidad al final de día.

Empresario interdependiente

Por último, tenemos al empresario interdependiente.

Como empresario interdependiente tú tienes los conocimientos de marketing online.
Tienes control de tu negocio, porque sabes cómo funciona el marketing online.

Delegas áreas importantes y haces un mejor uso de tu tiempo.
Puedes contratar a terceros pero tú decides lo que quieres que hagan.
Y sabes medir los resultados.
Tienes el control.

¿Por qué te va a interesar ser un empresario interdependiente?

Arquímedes, famoso inventor y matemático griego, dijo en su momento:

“Dame una palanca lo suficientemente larga y un punto de apoyo para colocarla, y moveré el mundo.”

Ser un empresario interdependiente te da máxima Palanca.

Te permite abarcar más con menos esfuerzos.

Y en todo momento tienes el control de tu marketing Digital.

Resumen de esta Sección:

- Es un gran error delegar y subcontratar algo que no conoces.
- Hay 3 fases para los empresarios con el marketing Digital.
- Ser un empresario dependiente es lo que te expone a riesgos de fracasar con tu marketing Digital y a errores costosos.
- Ser un empresario interdependiente te da máxima Palanca para generar más ventas.



**Quieres generar la máxima Palanca.
Como empresario interdependiente puedes abarcar más,
tienes más control de tu marketing Digital y no dependes de
terceros.
Tú dominas el marketing online, no al revés.**



FRENO 3

QUITA EL FRENO DE FALTA DE IMPLEMENTACIÓN CORRECTA

**El anuncio de Nike dice:
Just do it**

Lo que el anuncio no te dice es que los seres humanos estamos programados para resistir hacer las cosas.

Nos pasa a todos.

Sabemos que tenemos que hacer algo, sabemos que si lo hacemos habrá un impacto positivo en nuestro negocio.

Esa campaña que debemos montar...

Ese empleado que podríamos quitar y ahorrar dinero...

En fin...

Pero no lo hacemos.



Hay una fuerza, una energía que nos impide hacer lo que sabemos que hay que hacer.

Steven Pressfield, el escritor del famoso libro Los 300, describe este concepto de manera brillante, de la siguiente manera.

El hombre tiene limitaciones biológicas que están validadas desde los tiempos de la prehistoria pero, aunque con los tiempos actuales han dejado de ser válidas, siguen controlándonos.

Nuestros mecanismos biológicos quieren mantener la homeostasis, que es crear un estado de estabilidad, sin cambios.

En otras palabras, mantener el equilibrio.

Es importante entender primero lo que te va a frenar cuando implementas acciones masivamente para mejorar tu negocio.

El primer freno eres tú.

Por eso no puedes subestimar el reto de la implementación.

Tu primer paso es entender el tamaño del Reto.

Y entender que sin la implementación no hay crecimiento para tu negocio.

La realidad es que sin implementación las mejores ideas no valen para nada.

Hay un espacio entre:



¿Sabes cuándo empieza toda la magia?

En la implementación.

Y curiosamente premiamos a las personas que son de ideas o de estrategia.

Y sí, son importantes.

Ideas y estrategias pueden ser muy bonitas y muy inspiradoras.



Steve Jobs decía:

“Para mí, las ideas no tienen valor, a menos que se ejecuten. La ejecución es lo que vale millones”.

Steve Jobs era un visionario, pero él también ejecutaba.

Y las cosas salían.

Realmente piénsalo por un momento.

Puede ser que la implementación sea uno de los factores más importantes para tu éxito.

Y no se habla de ello en ningún sitio.

Para los gurús de turno su máximo interés es enseñarte qué genera más seguidores y fans, en ningún momento se habla de cómo, realmente, implementar con éxito.

Si buscas en Amazon encontrarás 199 referencias para ideas de negocio.

Si buscas implementación de negocios encontrarás 18 referencias, y la mayoría de ellas no tienen nada que ver con la implementación.

Si tú ejecutas te pones por delante de tu competencia.

La implementación se ha convertido en un arma competitiva.

Cómo implementar con éxito

En Despegue hablamos de la estructura de Implementación.

Las 3 P's

El plan

El proceso

Las personas

¿Qué plan tienes para tu implementación?

El presidente Eisenhower dijo en su momento:

“En la preparación de la batalla siempre he encontrado que los planes son inútiles, pero la planificación es indispensable”.



Tener una estrella polar es el primer paso para poder crear un buen plan.

Si hemos escogido una buena estrella polar, ligada a un resultado de ventas, más probabilidades vamos a tener de que cuanto mejor implementemos mejores resultados vamos a tener con nuestras ventas.

¿Cómo va a ser el proceso de implementar el plan?

Las metas de procesos son lo más importante cuando implementas.
La táctica, el paso a paso exacto de cómo ejecutar el plan.

¿Qué personas están implicadas en el plan?

Es difícil poner algo en marcha sin personas.
Esta es una regla básica para un empresario interdependiente.
Las personas permiten que tengas más palanca.

¿Cómo es la calidad y cómo son los conocimientos de las personas implicadas en el plan?

¿Quién hace qué?

¿Quién es el responsable que sale a la acción?

Resumen de esta Sección:

- Los seres humanos están programados para resistir la implementación.
- La realidad es que sin implementación las mejores ideas no valen para nada.
- La magia empieza con la implementación.
- Para implementar bien necesitamos una estructura y un método.
- Hay 3 P's para implementar: el plan, el proceso y las personas.



**Los seres humanos estamos programados para resistir la implementación.
Y es donde empieza toda la magia.
Cuanto mejor implementemos, si hemos escogido una buena estrella polar, más ventas generaremos para el negocio.**



SEMINARIO PYMES & STARTUP'S

Si te han gustado los conceptos de esta Guía
Si eres un empresario, o si estás en fase de Startup
Te invitamos a asistir a nuestro Seminario para Pymes & Startup's.

[PUEDES INSCRIBIRTE HACIENDO CLIC AQUÍ](#)

