

REVISTA

# DESPEGUE

LA GRAN OPORTUNIDAD QUE SUPONE EL MARKETING DIGITAL

ENTREVISTA A ISABEL INÁCIO, DIRECTORA DE RELACIONES EXTERNAS EN EL PROGRAMA DESPEGUE

CÓMO LIDIAR CON LA SOBRE CARGA DE INFORMACIÓN DEL SIGLO XXI

PORQUÉ NO SOLO VALEN LAS IDEAS, SEGÚN STEVE JOBS





# BIENVENIDO A LA REVISTA DE DESPEGUE

En esta revista especial vas a encontrar toda la actualidad sobre el marketing digital, junto con entrevistas a personajes que forman parte del mundo Despegue.

Una pieza que hemos elaborado con el máximo cuidado y mimo y donde nuestro mayor objetivo, es transmitirte la oportunidad que supone, a día de hoy, contar con un plan de marketing digital en tu empresa.

Retrocedamos en el tiempo y encontraremos las mayores oportunidades que han supuesto cambios en el desarrollo de la humanidad: la recolección, la industrialización, la especialización del trabajo...

Hoy tenemos una nueva gran oportunidad delante de nosotros, **Internet**.

El mercado digital representa una nueva forma de compra-venta que es **global, rápida y eficaz**.

Se trata de **la gran oportunidad de nuestro siglo**.

A diario lees en las noticias cómo emprendedores han lanzado un nuevo producto, han desarrollado una nueva app o, simplemente, han importado productos de otro país para venderlos online en el nuestro. Y se han forrado.

Tú tienes las mismas oportunidades que ellos, los mismos recursos, y queremos que aproveches tu momento.

Pero hay que entender que esta **nueva gran oportunidad** va a estar ligada, inevitablemente, a una buena estrategia de marketing digital.

**Mark Zuckerberg** cuenta con una estrategia de Marketing Digital para Facebook.

**Amancio Ortega** tiene una estrategia de Marketing Online para Inditex.

Y tú, debes contar con un plan si quieres tener éxito en tu negocio.

Porque la oportunidad es tan grande como lo es la competencia en la red, casi para cualquiera de los mercados.

Solo los más listos investigan para seleccionar las herramientas adecuadas que les permitirán trabajar una buena estrategia de marketing.

Para ello hemos creado este magazine, para que tengas una primera toma de contacto con la información correcta.



**ESTOS SON LOS CONTENIDOS QUE HEMOS CREADO PARA TI.**

• Cómo lidiar con la sobre carga de información del siglo XXI	<b>03</b>
• Entrevista a Isabel Inácio, directora de Relaciones Externas en el Programa Despegue	<b>06</b>
• José Antonio Reig, el empresario que convierte las debilidades en fortalezas	<b>10</b>
• Porqué no solo valen las ideas según Steve Jobs	<b>13</b>
• Teresa Altes, la empresaria decidida a hacer funcionar su marketing online	<b>13</b>
• Libérate de las cadenas del empresario dependiente	<b>19</b>
• Julio Roldán, el empresario apasionado por el riesgo de los nuevos retos	<b>22</b>
• El poder del diseño web en el proceso de venta	<b>25</b>
• Luís de Lucas, el empresario que conoce a su cliente final	<b>30</b>
• Raúl Mata, el empresario que se ha expandido a 8 países latinoamericanos	<b>33</b>

**ESPERAMOS QUE ESTA REVISTA APORTE LUZ A TU ANDADURA COMO EMPRESARIO, EN EL CAMINO DEL ÉXITO.**



# CÓMO LIDIAR CON LA SOBRE CARGA DE INFORMACIÓN DEL SIGLO XXI



Internet proporciona una fuente inagotable de información; información actualizada al minuto.

Un amigo periodista, siempre comenta que cuando te posicionas sobre un tema de actualidad (política, ciencia, etc.) no debes contrastarlo o, de lo contrario, tu posicionamiento se difuminará.

Se pierde la perspectiva.

## **EL EXCESO DE INFORMACIÓN IMPIDE EL CONOCIMIENTO.**

A todos nos pasa a diario, cuando buscamos cómo hacer algo o qué es algo en la red.

Un ejemplo sencillo; buscas información en Internet sobre cómo elaborar un plato y te encuentras con cientos de recetas diferentes para hacer el mismo plato. Cambian los ingredientes, las cocciones, la elaboración.

En Internet hay un sobre exceso de información en todas las áreas.

A día de hoy, todos tenemos un blog.

Es importante poder **diferenciar el conocimiento de la información.**

Tener más información no implica ser más sabios.

Es igual que distinguimos entre información y conocimiento; hay que hacer una distinción entre conocimiento y sabiduría.



**EL CONOCIMIENTO ES PRÁCTICO, BUSCA CONOCER PARA HACER ALGO.**

**LA SABIDURÍA ES TEÓRICA, BUSCA CONOCER PARA SER.**

Puede parecer que estamos ante una rueda en el proceso de ser más sabios:

**INFORMACIÓN - LLEVA A CONOCIMIENTO - QUE LLEVA A SABIDURÍA**

Nos obsesionamos con absorber cada pieza de conocimiento que encontramos.

Pero cuanto más lees, más se pierde en el fondo del almacén que es tu cerebro. Es totalmente ineficiente.

¿Cuántos artículos has guardado en los marcadores de Chrome?

¿Cuántas horas has empleado en añadir pines a un tablero de Pinterest que luego no has vuelto a mirar?

En lugar de añadir más y más enlaces a la montaña, existen mejores fórmulas para aprender lo que necesitas.

Necesitas la información “a tiempo”.

## ¿QUÉ SIGNIFICA INFORMACIÓN “A TIEMPO”?

El término “Just in Time” en español “a tiempo”, se originó en los negocios.

Taiichi Ohno, presidente de Toyota en la década de 1970, ideó un sistema que permitía reducir el desperdicio, ahorrar tiempo y espacio.

La cuestión era producir solo lo que se necesitaba, cuando se necesitaba y entregarlo en el momento necesario.

En el mundo académico, el debate actual se centra en la diferencia entre el aprendizaje “por si acaso” y el aprendizaje “justo a tiempo”.

Aquellos de nosotros, que no somos arquitectos, probablemente nunca necesitaremos toda esa geometría que aprendimos en el colegio.

Aprender acerca de un tema requiere mucho tiempo y, debido a que no se puede aplicar la información inmediatamente, tal vez no se esté motivado para retener la información.



## LOS BENEFICIOS DEL APRENDIZAJE JUSTO A TIEMPO

Ahí es donde tiene sentido el aprendizaje justo a tiempo.

Busca la información en el momento que la necesitas.

Deja de concentrarte en el acaparamiento y recopila información que puedas ejecutar tan pronto como te sea posible.

Poder aplicar información inmediatamente, es la mejor manera de resolver tareas y de retener el aprendizaje en tu cabeza.

## LA METODOLOGÍA DESPEGUE, JUSTO A TIEMPO

Este es el enfoque que tenemos en el Programa Despegue. Damos información justo en el momento en que el empresario necesita aplicarla.

Las formaciones online dedicadas a áreas específicas del marketing digital se activan mes a mes, para que el emprendedor tenga la información que podrá implementar en su proceso de venta en Internet.

Esta es la fórmula despegue que permite tener la información, en el momento justo para poder entenderla y aplicarla.

ENTREVISTA

# ISABEL INÁCIO

Directora de Relaciones Externas en el Programa Despegue



ENTREVISTAMOS A ISABEL INÁCIO, DIRECTORA DE RELACIONES EXTERNAS EN LA INCUBADORA DEL PROGRAMA DESPEGUE; QUE NOS DA SU VISIÓN PARTICULAR DEL OBJETIVO DE LA METODOLOGÍA.

## ¿Cuál es tu papel en la incubadora de Despegue?

Siento mucha curiosidad por personas y sus ideas y metas.

Me encargo de entrevistar a empresarios que quieren acceder a la Incubadora Despegue.

Mi misión es detectar el potencial que se esconde detrás de un empresario, con la necesidad de generar mejores resultados online; si tiene una mentalidad ganadora e interés en tener el control de su negocio.

Ese es el sueño de cualquier profesional, autónomo o empresario.

Pero pronto, uno se topa con la realidad de la jungla de Internet: la gran competencia, la cantidad de herramientas disponibles, todos los consejos que abundan en blogs y en páginas...

Y te das cuenta de que con tu página no estás vendiendo, no captas registros, no generas clientes.

De ahí surge la necesidad que tienen los emprendedores en cuanto a encontrar ayuda profesional y eficaz.

Para eso se desarrolla este sistema, esta metodología de trabajo: una **incubadora de empresas** que ayuda a cada proyecto a prosperar.

**HOY EN DÍA, ES MUY FÁCIL CREAR UN NEGOCIO ONLINE; BASTA TENER UNA IDEA, CREAR UNA PÁGINA WEB. PERO LO DIFÍCIL ES GENERAR VENTAS.**

# ISABEL INÁCIO

Directora de Relaciones Externas en el Programa Despegue



Una vez detectado que existe un potencial entra a formar parte de Despegue. Acompañamos al empresario a asimilar las bases correctas y se le brinda una estrategia personalizada, que le sirve como guía; el paso a paso que le ayudará a consolidar su negocio.

Nos enfocamos en emprendedores, implicados al 100% en su proyecto, para que implementen los fundamentos del marketing de resultados.

## ¿Qué perfil tiene el empresario que quiere formar parte de la incubadora?

En la incubadora hemos tenido todo tipo de negocios; desde casas rurales, hasta empresas de SAAS.

Antes de analizar el proyecto, analizamos a la persona que hay detrás. La implicación en su negocio y su aptitud respecto a implementar las acciones.

Para nosotros lo más importante es tener empresarios 100% dispuestos a implementar las acciones implicadas en el despegue de sus negocios.

Una implicación que supone sentir la necesidad de tomar el control, la sed de conocimientos y las máximas ganas de trabajar e implementar.

## ¿Qué destacarías como más significativo en el mundo del Marketing Digital?

Como directora de relaciones externas, entrevisto a todos los candidatos interesados en acceder al Programa Despegue.

Lo que escucho más a menudo es el dolor de los emprendedores que han pasado por experiencias negativas con colaboradores o agencias de Marketing.

Se sienten frustrados en cuanto a la poca transparencia para obtener resultados; agencias que no les han aportado un apoyo real para crecer, con un marketing opaco donde no sabían cómo avanzaba su propia empresa, o qué estrategias se estaban aplicando.

Solo sabían que los resultados eran negativos.

Y lo peor es que se sentían impotentes al no tener conocimientos de marketing; cualquier informe con muchos números hacía callar su desconfianza.

**NUESTRA VISIÓN  
PROFESIONAL ES  
ACCELERAR EL  
CRECIMIENTO Y  
ASEGURAR SU ÉXITO  
ONLINE.**

**LA VOLUNTAD E  
IMPLICACIÓN DEL  
EMPRENDEDOR  
SON DE MÁXIMA  
IMPORTANCIA PARA  
ENTENDER QUE  
ESTAMOS DELANTE  
DE UN EXCELENTE  
CANDIDATO A  
ACCEDER A LA  
INCUBADORA.**

**CUANDO LLEGAN A  
NOSOTROS ES COMO  
SI VIESEN LA LUZ.**

# ISABEL INÁCIO



Directora de Relaciones Externas en el Programa Despegue

Me lo comentan a menudo, ya que lo que proponemos es que tengan la información/ formación de todas las acciones de marketing y que la implementen ellos mismos.

Llevamos al emprendedor de la mano, para que asuma el control de su negocio y que detecte por sí mismo cuál es la mejor estrategia en cada caso para conseguir el ROI.

**¿Qué consejo ofrecerías a los empresarios que están intentando entender cómo funciona esta área tan crítica?**

Recientemente he oído a un experto en empresas que comentaba:

Lo que aconsejo, es que cualquier emprendedor con un proyecto con potencial, se ponga bajo la supervisión de profesionales que le permitan arrancar rápido y avanzar hacia el éxito.

No somos los únicos, hay más propuestas de incubadoras patrocinadas por empresas tecnológicas o bancos.

Lo que diferencia a la Incubadora de Despegue de otras incubadoras es que somos profesionales del marketing global; contamos con una enorme experiencia y una reconocida trayectoria guiando a emprendedores.

***Nos avalan numerosos casos de éxito: reales, tangibles.***

Creamos para el empresario una estrategia de marketing global personalizada, idónea para obtener resultados.

***Compartimos nuestro “know-how”, con supervisión personalizada y continuada.***

***Somos un vivero de todo tipo de proyectos.***

**MES A MES, LOS RESULTADOS SON VISIBLES, EL AVANCE ES RÁPIDO EN CADA FASE.**

**“HAY VARIAS POSIBILIDADES PARA QUE UNA EMPRESA GERMINE.**

**UNA ES QUE BROTE A SOLAS, CON LAS DIFICULTADES QUE ELLO SUPONE. OTRA ES QUE AFLORE BAJO EL CUIDADO Y SUPERVISIÓN DE UNA INCUBADORA DE EMPRESAS.”**

ENTREVISTA

# ISABEL INÁCIO

Directora de Relaciones Externas en el Programa Despegue



## ¿Cuál es tu satisfacción más grande en tu trabajo?

En los últimos años hemos estado validando sistemas, metodologías.

Años en los que hemos ayudado a más de mil emprendedores de todos los sectores: fotógrafos profesionales, tiendas creadas por aficionados a la cocina, inmobiliarias, grandes marcas de electrónica o de moda, venta de servicio de coaching, entrenamiento personal, casas rurales, y un larguísimo etcétera.

Todos nos han dado un feedback excelente.

Estos profesionales han contado con un apoyo personalizado, independientemente del punto en el que estaba su proyecto, que podía ser aún en fase de idea o ya consolidado.

Algunos se han traducido en casos de éxito; otros, están operando online con la seguridad de tener la estrategia de marketing correcta para su producto.

Y un alto porcentaje de ellos, tras terminar el Programa Despegue, solicitan un nuevo asesoramiento para continuar creciendo; este es el reflejo de un trabajo bien hecho.

Nos alegra comprobar que estamos aportando nuestro granito para cambiar la mentalidad de los emprendedores, aportándoles la seguridad y las herramientas necesarias para tomar las riendas de su negocio online.

**EN CUALQUIER CASO, TODOS ELLOS SIGUEN ESCALANDO SU CAPACIDAD DE VENTAS, SU CAPTACIÓN DE CLIENTES.**

**QUE QUIERAN CONTINUAR CON NOSOTROS ES LO QUE NOS DA MOTIVOS PARA SEGUIR EVOLUCIONANDO Y COMPARTIENDO NUESTRA METODOLOGÍA DE MARKETING DIGITAL.**

ENTREVISTA

# JOSÉ ANTONIO REIG

El empresario que convierte las debilidades en fortalezas



**“ANTES, TODO LO QUE TENÍA QUE VER CON EL MARKETING ME DOMINABA A MÍ, Y AHORA LO DOMINO YO.”**

José Antonio Reig es director de **Aldea Tejera Negra**, una finca rural de bodas, situada en la comunidad de Madrid, que ofrece la celebración y organización de bodas.

Cuando José Antonio contactó con Despegue su negocio contaba con un calendario de ocupación razonable, pero había una gran carencia: **no había un crecimiento.**

En cuanto al Marketing Online, se sentía abrumado.

José Antonio sentía que no estaba aprovechando la oportunidad del Marketing Online.

La sobre información de Internet paralizaba a este empresario. No entendía dónde debía enfocarse.

**Entrando en Despegue, cómo son los primeros días.**

Los primeros días se mezcla la ilusión del inicio y la esperanza de poner solución al problema del marketing.

Todo esto le motivó para coger con ganas el proyecto.

**NOTABA QUE  
PODÍA CRECER,  
LLEGANDO A MÁS  
CLIENTES E  
INCREMENTANDO  
LA FACTURACIÓN  
PERO NO SABÍA  
CÓMO.**

ENTREVISTA

# JOSÉ ANTONIO REIG



El empresario que convierte las debilidades en fortalezas

Le sorprendió del Programa Despegue la forma de trabajar:

*Todo se realiza online.*

Esto, mejora la productividad y reduce tiempos.

Se definen objetivos, se crean listas de tareas pendientes...

Son sistemas que mejoran la eficiencia.

## **Los miedos habituales al iniciar un proyecto**

El elemento que le imponía más respeto, al iniciar el programa, era las sesiones online junto con otros empresarios.

Inicialmente, creyó que debía demostrar a los demás estar a la altura y haber comprendido la formación.

*Pero con cada sesión, se daba cuenta de que era sencillo.*

El aprendizaje previo junto con la definición de objetivos, lograban que cada sesión se desarrollara con total naturalidad y de forma fluida.

## **Los Grandes Retos de José Antonio**

Uno de los retos que planteó con el inicio del Programa fue asimilar la metodología; un reto conseguido que le ha dado los fundamentos correctos del Marketing Online.

Por otro lado, se marcó el reto de implementar; en este sentido, destaca el acompañamiento del equipo.

Para él, implementar cada táctica supervisado y respaldado por un equipo de profesionales, es crucial para ejecutar bien la estrategia.

**IMPLEMENTAR EN  
UN MUNDO  
INEXPLORADO,  
ACOMPAÑADO  
POR EL EQUIPO  
DE EXPERTOS DE  
DESPEGUE,  
TE EVITA ESA  
SOLEDAD QUE  
SIENTE MUCHAS  
VECES EL  
EMPRESARIO.**

# JOSÉ ANTONIO REIG

El empresario que convierte las debilidades en fortalezas



## La victoria de José Antonio

Hay un antes y un después tras el paso de José Antonio por el Programa Despegue.

*Lo que antes era una debilidad en el negocio, ahora es una fortaleza.*

Ese es el principal resultado que destaca José Antonio de su paso por el programa.

Otro de los objetivos que fijó José Antonio al iniciar el programa Despegue, fue seleccionar él al cliente.

Algo que considera muy importante, porque permite incrementar facturación y anticipar el calendario de cierre de esas ventas.

## El consejo de José Antonio a otros empresarios

Su consejo es **¡no lo dudes!**

Seguramente otros empresarios se sientan abrumados, como él en su momento, y no son capaces de obtener el éxito de sus campañas de marketing. Para José Antonio, el único camino es apoyarse y formarse con los expertos del Programa Despegue para sentirse acompañado en todo el camino.

Hace una advertencia, y es que el equipo de Despegue no es quien hace el trabajo por ti. Es el empresario quien debe trabajar en la implementación.

## La vida de José Antonio tras el Despegue

Tras su paso por el programa, José Antonio siente tranquilidad. Antes estaba obsesionado con su marketing. Ahora se siente tranquilo, el marketing online está resuelto en la empresa.

*Ahora puede seleccionar él al cliente y las ventas se consolidan.*

**Ha habido una evolución;** tanto en su negocio, como en su vida personal. Y lo ha logrado, reduciendo tiempos.

El tiempo que dedica al negocio ahora es mucho más eficiente, y eso le permite pasar más tiempo con su familia.

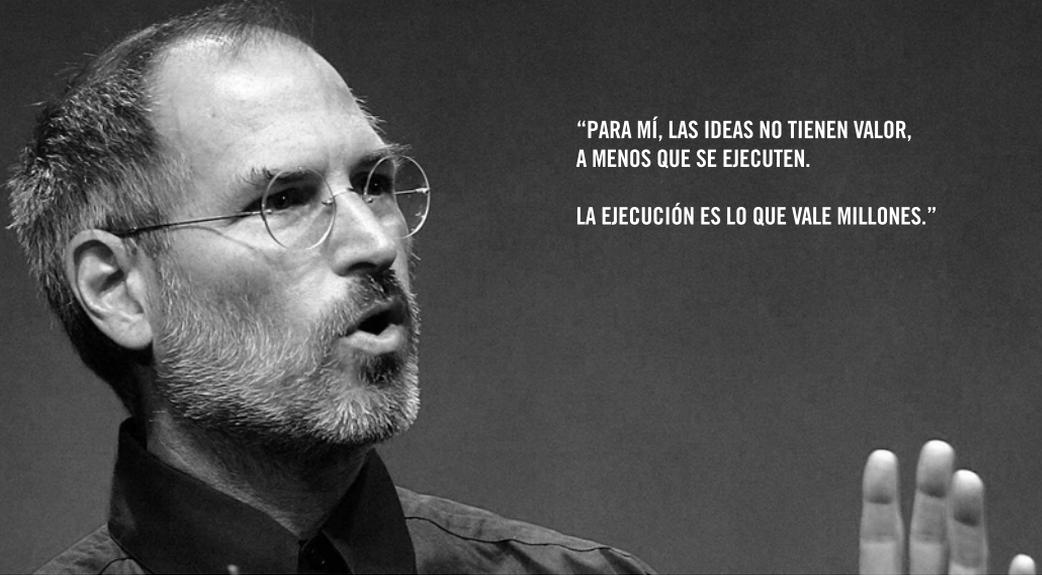
**La satisfacción es enorme.**

**“ANTES, TODO LO QUE TENÍA QUE VER CON EL MARKETING ME DOMINABA A MÍ, Y AHORA LO DOMINO YO.”**

**“TIENES QUE PONER MUCHO DE TU PARTE Y DEDICARLE TIEMPO PORQUE ESTE PROGRAMA ES TOTALMENTE ESTRATÉGICO PARA TU EMPRESA.”**



# PORQUÉ NO SOLO VALEN LAS IDEAS, SEGÚN STEVE JOBS



“PARA MÍ, LAS IDEAS NO TIENEN VALOR, A MENOS QUE SE EJECUTEN.

LA EJECUCIÓN ES LO QUE VALE MILLONES.”

## EL PLANTEAMIENTO DE STEVE JOBS ES QUE ES UN ERROR TERRIBLE CREER QUE UNA IDEA GENIAL SUPONE EL 90 % DEL TRABAJO.

El valor está en transmitir a un equipo de personas esa gran idea; a partir de ese momento, es cuando la idea se puede convertir en una realidad.

El problema es la enorme cantidad de trabajo que implica la ejecución; es decir, cada uno de los pasos que llevan de la gran idea, al producto final.

Este es el planteamiento:

**ES UN FALSO MITO CREER QUE LO MÁS IMPORTANTE SON LAS IDEAS.**

La realidad es que ideas, a día de hoy, hay miles; lo realmente difícil, es cómo implementas tu visión.



## LA NECESIDAD DE LA IMPLEMENTACIÓN

Una idea que no se pone en práctica no existe, no es real.

## LA IDEA SOLO ESTÁ EN TU CABEZA.

## ES EN LA EJECUCIÓN DE LA IDEA, DONDE PODEMOS DARLE FORMA Y HACERLA TANGIBLE.

Lo sabemos, es complicado poner en marcha toda la maquinaria que implica la ejecución de una idea brillante.

Sin un paso a paso y sin un orden, resulta abrumador pensar en todo el esfuerzo que conlleva hacer realidad tu idea.

Vamos a dedicar este artículo a resumir los pasos prácticos que pueden convertir tu idea de inexistente, en real.

### ¿Cómo implementar una gran idea?

La buena noticia es que, tener una gran idea, es tu primera batalla ganada en la guerra del éxito.

La mala noticia es que, el resto de las batallas que te quedan por ganar, van a implicar mucho trabajo y no siempre dentro de un camino claro.

### ¿CÓMO EJECUTO MIS IDEAS O ENCUENTRO A LAS PERSONAS ADECUADAS PARA EJECUTARLAS?

Vamos a ver la lista de pautas de Despegue para hacer que la gran idea prospere y asegurarte de que avanzas en tu proyecto:

#### ASIGNA A UN LÍDER

Toda idea necesita tener una persona a la cabeza de la ejecución.

Esta persona, será la responsable de asegurar que la idea avance y el proyecto coja forma.

Esa persona, debe ser seleccionada de inmediato y debe tener la suficiente autoridad para ordenar al equipo tareas y supervisar que se implementan correctamente.

#### OBTÉN RECURSOS

Las personas que gestionan áreas como la obtención de presupuesto, el espacio y el equipo, deben estar (idealmente) involucradas en el proceso de implementación de la idea desde el principio.

De esta forma podrán detectar nuevas necesidades o cualquier incidencia que deba resolverse de forma rápida.



### **IDENTIFICA OBSTÁCULOS**

Cuando un equipo pone punto y final a una sesión de brain storming, lo más habitual es salir entusiasmado.

Es después cuando la cosa se viene abajo y surgen los primeros obstáculos.  
La batería de energía de las personas se agota.

Concéntrate en los nuevos obstáculos que vayan surgiendo al planificar la implementación para estar preparado y resolverlos a tiempo.

Esto te garantizará que la idea sigue en marcha, ante la resistencia de algunos miembros en el equipo.

### **ESTABLECE FECHAS CONCRETAS**

El problema de muchas empresas, al proponer un nuevo proyecto, es que tienen que integrar las nuevas tareas dentro de las responsabilidades laborales que ya tiene un equipo.

Como resultado, suele pasar que un empleado deja a un lado el nuevo proyecto, para atender problemas de su día a día más urgentes.

Para ayudar a que el nuevo proyecto/idea sea igualmente importante y urgente, establece plazos específicos para que las cosas se hagan y el equipo avance en los tiempos acordados.

# TERESA ALTES

La empresaria decidida a hacer funcionar su marketing online



**“SOLO NECESITO UN PRESUPUESTO Y UN AÑO DE TIEMPO.”**

Teresa Altés dirige la **Clínica de cirugía plástica Granado-Tiagonce**, ubicada en Madrid y con más de **25 años de experiencia en el sector**.

*Antes de iniciar el Programa Despegue para la clínica Internet no existía.*

Su página web era meramente representativa, los pacientes llegaban por el boca a boca.

Como empresaria, se sentía muy desorientada en cuanto al Marketing Online del negocio. Encontraba tanta información en la red que no sabía por dónde empezar, se sentía agobiada.

Sin embargo, veía cómo para otras clínicas sí era útil Internet y estaban obteniendo buenos resultados. Eso les hizo pensar.

## **LLEGÓ EL PUNTO DE INFLEXIÓN**

Era la época de crisis y bajó un 30% la facturación del negocio.

Teresa propuso al Dr. Granado Internet como la única oportunidad para mejorar los resultados del negocio. Tenía una intuición:

*“Solo necesito un presupuesto y un año de tiempo para implementar.”*

**“HACÍAMOS MUCHAS COSAS, PERO MAL Y NO HABÍA RESULTADOS. ESO NOS HACÍA PENSAR QUE EL MARKETING ONLINE NO ERA PARA NOSOTROS.”**

# TERESA ALTES

La empresaria decidida a hacer funcionar su marketing online



Y planteó su primer reto: encontrar a alguien que le enseñara y fuera una guía, pero siendo ella quien gestionara el marketing de la empresa.

## LOS INICIOS EN EL PROGRAMA DESPEGUE

En los inicios de Despegue estaba desconcertada y sintió miedo, pero esto duró muy poco.

Siente que siempre ha habido una buena organización, que permite al empresario confiar y sentirse seguro.

Destaca, como lo mejor del programa, las sesiones online; consultorías en las que se da la información como base para implementar.

*“Eso para mí es tremendamente útil, me permite aprender.”*

## EL PROGRAMA DESPEGUE, UNA METODOLOGÍA DIFERENTE.

Las expectativas de Teresa, al inicio, consistían en encontrar una agencia de comunicación convencional; con un teléfono, un fax, reuniones, presentaciones...

*“No encontré nada de eso y pensé: ¿Dónde me he metido?”*

Pero justo esa era la principal razón por la que había escogido el Programa Despegue, porque hasta el momento las agencias convencionales no le habían funcionado.

## Las dificultades y miedos que ha superado Teresa

El primer miedo fue el hecho de trabajar online, con una metodología a la que no estaba acostumbrada.

Al día, llaman a su clínica una veintena de agencias de marketing, ofreciendo sus servicios.

Ella se decantó por un programa en el que se trabaja 100% online, sin reuniones presenciales.

Esto supone asumir que no hay un teléfono 24h para atender cada duda.

Y lo que a Teresa le pareció una dificultad al principio, ahora es la clave de su eficiencia:

**“COMENTÉ MIS MIEDOS AL EQUIPO Y AL MOMENTO OBTUVE UNA RESPUESTA, CON UNA SOLUCIÓN.”**

**“EN VEZ DE LLAMAR PARA CADA DUDA QUE ME SURGE, LAS ACUMULO Y CONTACTO DESDE LA INTRANET PARA RESOLVERLAS”**.

# TERESA ALTES

La empresaria decidida a hacer funcionar su marketing online



## LA EVOLUCIÓN DE LA CLÍNICA

El Programa Despegue ya les ha permitido conseguir el cambio de imagen que necesitaban.

Ese era su primer objetivo.

Otro punto importante es comprender la metodología, que permite aprender y avanzar de una forma lógica.

*“Yo el primer día quería empezar por SEO y me decían que antes había que subir 4 peldaños. Ahora me doy cuenta de que ese era el camino correcto.”*

## LA RECOMENDACIÓN DE TERESA A OTROS EMPRESARIOS.

A aquellos empresarios abrumados por el exceso de información en la red, Teresa les diría que se aislaran.

*“Para un momento. Analiza tu negocio y decide qué es lo que quieres.”*

Según su experiencia, no hay que dejarse seducir por las grandes agencias, las grandes campañas, las grandes promesas.  
El propio instinto te va a dar la razón.

*“Deja de hacer lo que estás haciendo si no te está funcionando y lázate a cambiar. Que no te asuste lo diferente.”*

Afirma que lo que necesita un empresario es orientación.

Teresa es economista, para ella los números son importantes.

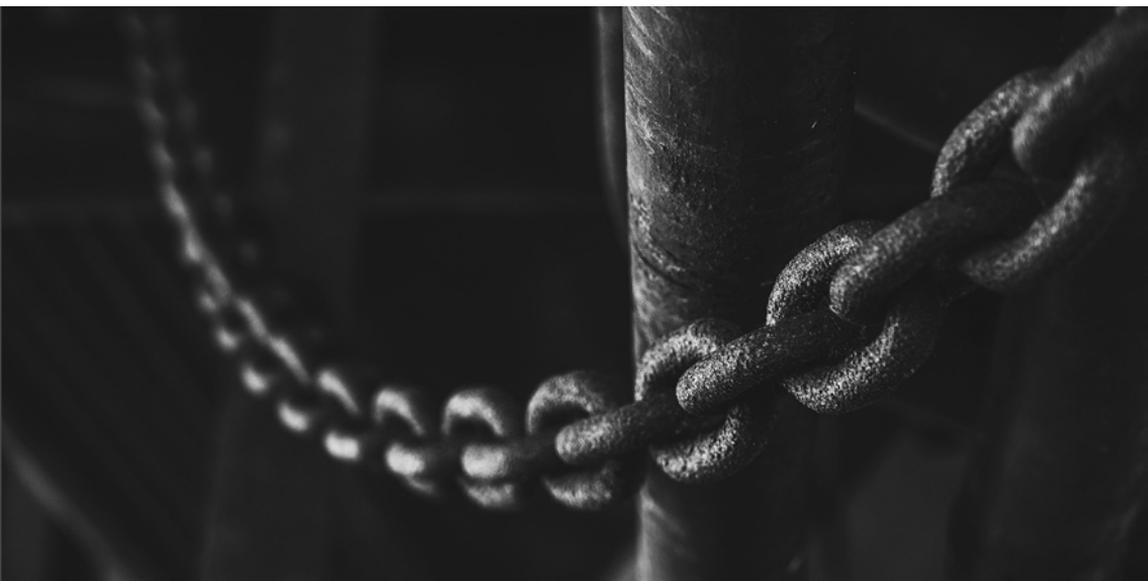
*“Me encanta ver que los números en la pantalla cuadran. Eso me encanta por encima de todas las cosas.”*

**LA IMAGEN DE LA CLÍNICA, A NIVEL ONLINE, NO SE CORRESPONDÍA CON LAS INSTALACIONES, LOS SERVICIOS, LA MARCA. AHORA SU IMAGEN ONLINE TRANSMITE SU PROPÓSITO DE VALOR.**

**TENER LAS BASES, TE PERMITE TENER EL CONTROL DEL NEGOCIO.**



# LIBÉRATE DE LAS CADENAS DEL EMPRESARIO DEPENDIENTE



## ¿CÓMO GESTIONAS EL MARKETING ONLINE DE TU NEGOCIO?

El Marketing Online es el motor del crecimiento de un negocio.

Es la herramienta que te permite captar nuevos clientes y fidelizar a los que ya tienes.

Sin un buen marketing no hay ventas, y el negocio muere.

Hay infinidad de sub-áreas dentro del marketing digital: SEO, Adwords, Redes Sociales, Email Marketing...

Tácticas que requieren conocimientos técnicos que tú no tienes.

En Despegue, hemos identificado 3 tipos de empresarios diferentes, en base a cómo gestionan su marketing digital.

***El empresario dependiente***

***El empresario independiente***

***El empresario interdependiente***

Vamos a ver cómo puedes reconocer a cada uno de estos empresarios.



### ¿QUIÉN ES EL EMPRESARIO DEPENDIENTE?

## ES EL EMPRESARIO QUE NO TIENE CONOCIMIENTOS DE MARKETING DIGITAL Y SUBCONTRATA A PROFESIONALES EXTERNOS PARA GESTIONARLO.

El empresario dependiente subcontrata a una agencia o a un profesional externo que se encarga de gestionar el marketing de su negocio.

A final de mes, paga la minuta y se olvida.

El problema de este empresario es que, sin tener conocimientos, ¿Cómo va a estar seguro de que los resultados que está obteniendo son los mejores?

Sencillamente, no puede.

Depende de externos que están gestionando su marketing, lo que implica que confía ciegamente en que los resultados que obtiene son los mejores posibles.

Esto supone el mismo riesgo que conducir por la autopista con los ojos vendados.

Si eres un empresario dependiente no puedes supervisar tu marketing, ni garantizar que los resultados sean los óptimos.

**El coste que esto está suponiendo para tu empresa es alto. Los riesgos son enormes.**

Dependes de otros que son los que gestionan el crecimiento de tu negocio: tu marketing online.

### ¿QUIÉN ES EL EMPRESARIO INDEPENDIENTE?

## ES EL EMPRESARIO QUE TIENE LOS CONOCIMIENTOS DE MARKETING DIGITAL Y POR ESO, GESTIONA TODO SU MARKETING.

Este es otro tipo de empresario, radicalmente distinto al anterior.

En este caso, es el propio empresario quien trabaja en su marketing digital; creando él mismo las campañas de Adwords, optimizando los resultados, gestionando las cuentas en las diferentes redes sociales, enviando e-mailings...

Esto también implica un coste alto y un riesgo para la empresa.

Que sea el mismo empresario quien gestiona el 100% del marketing, implica que no tiene tiempo para dedicar a otras áreas estratégicas del negocio.

Y al final del día, tener al empresario fuera de otras áreas importantes del negocio, pasa factura.



**¿QUÉ SIGNIFICA SER UN EMPRESARIO INTER-DEPENDIENTE?**

## **ESTE EMPRESARIO TIENE LOS CONOCIMIENTOS DE MARKETING DIGITAL Y DELEGA EN TERCEROS, PORQUE TIENE CAPACIDAD PARA SUPERVISAR QUE LOS RESULTADOS SEAN LOS CORRECTOS.**

Este es el punto de equilibrio perfecto; donde no gestionas de forma directa tu marketing, pero sí tienes la capacidad y los conocimientos suficientes para poder supervisarlo.

Este empresario tiene la información correcta.

Y la información correcta no significa que deba ser un experto en SEO o en Adwords; significa que tiene los fundamentos.

Comprender los fundamentos del marketing online es la clave para tener una base en la que enfocarte al exigir resultados.

Es esa visión crítica la que permite evaluar el trabajo, sin necesidad de realizarlo uno mismo.

## **EL EMPRESARIO INTER-DEPENDIENTE ES EL QUE SE HA DESHECHO DE ESAS CADENAS QUE TIENEN LOS EMPRESARIOS DEPENDIENTE E INDEPENDIENTE.**

Y ese es el tipo de empresario que tú debes querer ser.

Ahora, tras haber leído este artículo, hay dos preguntas que deberías ser capaz de responder:

***¿En qué tipo de empresario te has visto reflejado?***

***¿A qué grupo de empresarios te gustaría pertenecer?***

**Nuestra misión en Despegue**, y el objetivo que hemos fijado para el año 2.020, es ayudar a 5.000 empresarios a pasar de ser empresario dependiente, a empresario inter-dependiente ¿Te apuntas al reto?

ENTREVISTA

# JULIO ROLDÁN

El empresario apasionado por el riesgo de los nuevos retos



**“MI NATURALEZA ME HACE EMPRENDER, POR MI FUERZA Y MIS GANAS. ES RIESGO PERO ES VIDA Y SI UN PROYECTO SALE MAL, TAMBIÉN TE ENSEÑA.”**

Julio Roldán, es **CEO de Galletea**, tienda online de galletas personalizadas.

Este empresario comienza su andadura en el mundo empresarial a partir de un **blog de recetas de repostería**, que crearon su mujer y su cuñada, como hobby.

Julio, quiso convertir ese blog en algo más profesional, en una tienda online.

Antes de iniciar el Programa Despegue, colaboraron con varias agencias de Marketing Digital, pero todos los esfuerzos consistían en **prueba y error**.

Se lanzaba una campaña en alguna plataforma y se trataba de ver algún resultado positivo.

Tenía mucha información pero incontrolable, recibía informes mensuales, con un millón de datos que le resultaban imposibles de analizar.

**“Vivía en un mundo ingobernable.”**

Para Julio, disponer de tantos datos no era una ayuda sino una distorsión, porque no existía un control.

**“ERA COMO DISPARAR AL AIRE A VER SI CAÍA ALGO”.**

## ENTREVISTA

# JULIO ROLDÁN



El empresario apasionado por el riesgo de los nuevos retos

### **EMPRESARIO, TIENES ESTE PROBLEMA. DEBES ENFOCARTE A RESULTADOS. DOMINA TU SITUACIÓN.**

Para Julio no se trata de dominar el marketing digital como un experto; sino de entender qué es estratégico en el sector donde te mueves.

En su caso, necesitaba un programa enfocado en resultados, con el objetivo de generar ventas.

### **LOS INICIOS EN EL PROGRAMA DESPEGUE.**

Para él los primeros días supusieron un alivio. Tras cada consultoría, quería la siguiente.

En cada sesión se abría un canal nuevo, con acciones que implementar en la tienda.

Uno de los miedos que destaca Julio de sus inicios era la programación.

Él necesitaba poner en marcha muchas acciones, y en la ejecución siempre fallaba porque no contaba con un equipo de programadores.

Algo que se solucionó de forma rápida, ya que en consultoría se le ofrecieron portales online desde los que subcontratar a programadores por horas y a precios muy competitivos.

### **LA VICTORIA DE JULIO ROLDÁN TRAS EL PROGRAMA DESPEGUE**

El Programa Despegue le permitió ir a lo concreto.

***“Fuimos al grano, a por el resultado.”***

Implementó en su e-Commerce medidores para analizar resultados; cambió el Home y obtuvo un 20% de incremento en la facturación.

***“Es algo objetivo, no es discutible. Son datos reales.”***

En el Programa Despegue se hizo un cambio estratégico acerca de cómo dirigirse al cliente final y desde qué plataformas llegar a él.

Destaca como principal victoria haber cumplido sus expectativas.

Ha logrado alcanzar esa meta que se fijó cuando apostó por su proyecto, con el cariño que eso supone y el esfuerzo que representa y, de repente, comienza a funcionar.

**“NECESITABA CONTROLAR MI INVERSIÓN Y EL PROGRAMA DESPEGUE ME VINO COMO AGUA DE MAYO.”**

**“CADA DÍA QUERÍA MÁS PARA DOMINAR MI TIENDA ONLINE.”**

## ENTREVISTA

# JULIO ROLDÁN

El empresario apasionado por el riesgo de los nuevos retos



### LA VIDA TRAS EL PROGRAMA DESPEGUE

Julio destaca su naturaleza de emprendedor. Para él, el riesgo es vida.

Y si un proyecto sale mal, también se gana porque aprendes de ello.

No es el caso, tras el programa Despegue:

*“Ahora siento que controlo, que tengo un objetivo claro. Tengo la tranquilidad que te da tener el control de tu tienda online y saber qué ocurre.”*

El aprendizaje más importante que ofrece el Programa Despegue, para Julio, es captar las señales del mercado:

*“Solo tienes que implementarlas y medir. La tranquilidad es el control del dato y de la inversión.”*

### EL CONSEJO DE JULIO A OTROS EMPRESARIOS

Julio aconseja a los empresarios que están en su situación inicial que se rodeen de los mejores profesionales del marketing online para dar forma a su proyecto.

Explica que el Programa Despegue es la elección acertada, porque de todas las formaciones de marketing online que ha realizado, **es la única directa y enfocada a resultados.**

Destaca del Programa Despegue el poder controlar los números; **tener la tranquilidad de que la inversión retorna.**

Julio anima a otros empresarios a lanzarse a emprender en el mundo digital:

*“Es un mundo donde te la juegas, pero también representa una oportunidad enorme.”*

**“CUANDO VES QUE CUBRES LA INVERSIÓN Y, ADEMÁS, HAY UN BENEFICIO, ES UNA SATISFACCIÓN INMENSA, ES MUY BONITO”.**

**“ES UN DESCUBRIMIENTO, UNA SALVACIÓN, PORQUE TE DA EL CONTROL DE TU NEGOCIO.”**



# EL PODER DEL DISEÑO WEB EN EL PROCESO DE VENTA



1+1 no siempre es igual a 2.

Puede parecer que el resultado de un diseño web bonito es generar ventas.

Pero es el diseño que se ha planteado desde un proceso de venta, lo que te va a generar un retorno de la inversión (=ROI).

**CUANDO PLANTEAS O REPLANTEAS EL DISEÑO DE TU TIENDA ONLINE O PÁGINA WEB, LO DEBES HACER PENSANDO EN EL PROCESO DE VENTA DE TU NEGOCIO.**

Un ejemplo sencillo que observamos en Despegue es el de negocios en los que la conversión fundamental es la captación de solicitudes desde la web, pero no cuentan con un formulario bien ubicado dentro de la página.

## **El concepto de Multiplicador de Fuerza**

Los multiplicadores de fuerza son herramientas que te ayudan a amplificar tu esfuerzo para producir un mayor resultado.

Un martillo es un multiplicador de fuerza.

**INVERTIR EN MULTIPLICADORES DE FUERZA SIGNIFICA CONSEGUIR MÁS, CON EL MISMO ESFUERZO.**



Usar un martillo multiplica la fuerza que ejerces y concentra esa fuerza en un área pequeña, lo que hace que sea fácil clavar un clavo de un solo golpe.

## **LAS HERRAMIENTAS MÁS EFICACES AMPLIFICAN LA FUERZA CON MAYOR MAGNITUD.**

Una sierra eléctrica es mucho más efectiva para multiplicar la fuerza que una sierra de mano.

### **¿POR QUÉ INVERTIR EN MULTIPLICADORES DE FUERZA?**

Los multiplicadores de fuerza pueden suponer un coste alto.

#### **Cuanto más efectivos, más costosos son.**

Los sistemas de producción y distribución en las fábricas son claros ejemplos de multiplicadores de fuerza a gran escala: permiten ofrecer valor a miles o millones de clientes, en muy poco tiempo. En tu negocio, como regla general, debes dar un buen uso al capital externo, estableciendo un sistema que te da acceso a multiplicadores de fuerza.

Si tu empresa necesita una fábrica pero no tienes 10 millones de euros en tu cuenta bancaria, pide un crédito a un banco o acepta capital de un inversor externo para disponer de ese multiplicador de fuerza.

#### **No uses esos recursos valiosos para pagar el alquiler de una oficina elegante.**

Al invertir en multiplicadores de fuerza, optimizas tus tiempos, ahorras energía y concentras tu atención en construir un negocio sólido; en lugar de simplemente gestionarlo.

### **EL DISEÑO WEB ES UN MULTIPLICADOR DE FUERZA.**

Es la plataforma visual que te permite mostrar tu negocio al público.

El diseño web de un negocio online es el local de un negocio físico; es el restaurante, la tienda de ropa, el gimnasio...

El objetivo de un jefe de sala cuando un cliente llega al restaurante es que escoja los platos más caros. Sus multiplicadores de fuerza son el diseño de carta, los menús degustación que suponen transacciones más altas...

La finalidad de una dependienta cuando entras en su tienda de ropa, es vender. Los conjuntos de temporada o los consejos de estilismo son sus multiplicadores de fuerza.

En un gimnasio, además de la cuota mensual, te ofrecen servicios extra que rentabilizan al máximo tu paso por el local: toallas, masajes, entrenos personales...

Debes plantear el diseño desde un planteamiento estratégico, enfocado en la conversión. Vamos a darte ejemplos de cómo ponemos en práctica los multiplicadores de fuerza en la Incubadora Despegue.



### **VOLUM BAGS ES UNA FIRMA DE BOLSOS.**

Venden sus bolsos en stands de El Corte Inglés y de otras superficies. Teniendo ventas, plantearon vender directamente online, desde un e-Commerce.

Como fabricantes no lograban transmitir, a partir del diseño web, el propósito de su marca.

Volum Bags vende exclusividad: bolsos de fiesta para eventos especiales.

En su diseño, este concepto no existía, no lograban comunicar esa exclusividad.

Su tienda online convertía un 0.09% en ventas el tráfico que llegaba a la web.

## **ES DECIR, PARA GENERAR UNA SOLA VENTA NECESITABAN INVERTIR EN 1.000 VISITAS.**

Es un número muy difícil de escalar.

Supone que de la inversión que se hace en Google Adwords o SEO, por cada 1.000 visitas solo 1 va a comprar.

En Despegue planteamos un nuevo proceso de venta, enfocado en su propósito de valor: la exclusividad y las fiestas.

Añadimos el slogan “Be different”, incluimos un banner enfocado en un diseño exclusivo, agregamos looks y textos que refuerzan el propósito de valor.

El resultado es el de una web que se dirige a su cliente ideal final: se intenta transmitir sofisticación y elegancia.

Un cambio que ha multiplicado por 10 la conversión en ventas.

### **Ahora por cada 90 clics, se genera una venta.**

Esto se ha logrado aplicando multiplicadores de fuerza en el diseño web, y ahora Volum Bags es un negocio escalable y sostenible.

Veamos otro caso de cómo aprovechar el diseño web como multiplicador de fuerza.

### **SEGUROS QS ES UNA CORREDURÍA DE SEGUROS.**

En su caso el diseño era importante para comunicar dos opciones de conversión:

O bien rellenar un formulario con tus datos y un asesor te llama para ofrecerte tu mejor seguro y cerrar la venta.

O bien contratar tu seguro online, a precio cerrado.

Para Seguros QS es más rentable la segunda opción, ya que evita costes de comerciales.

En diseños web que persiguen la contratación online es imprescindible generar credibilidad y confianza.



## **ES IMPRESCINDIBLE UN DISEÑO QUE TRANSMITA ESA CREDIBILIDAD Y CONFIANZA.**

El antiguo diseño web de Seguros QS, convertía un 2.81%.

En el Programa Despegue se hizo una prueba B de diseño.

En la prueba B se creó un botón principal para redirigir al potencial a la contratación online, con precio cerrado.

Se comunica que es el precio más barato.

Y se explican los beneficios de la contratación online, junto con prueba social de testimonios reales, que refuerzan la credibilidad y la confianza.

## **ESTE NUEVO DISEÑO, SUPONE UN MULTIPLICADOR DE FUERZA: SE INCREMENTA LA CONVERSIÓN EN UN 216%, CON EL MISMO TRÁFICO.**

Es decir, con un cambio en el diseño enfocado en el proceso de venta, se pasa de convertir un 2%, a un 6%.

Plantéate para finalizar la siguiente cuestión:

**¿Estás utilizando tu diseño como un multiplicador de fuerza en tu negocio?**

### **DEBES ANALIZAR TU EMBUDO DE VENTAS.**

Analiza bien tus números actuales de conversión.

Recopila datos de tráfico, conversión y ventas.

Estudia los datos objetivos que se extraen de tu diseño web y encuentra ese nuevo enfoque que te permita escalar: la herramienta que te permita multiplicar fuerzas.

ENTREVISTA

# LUÍS DE LUCAS



El empresario que conoce a su cliente final



“A RAÍZ DEL PROGRAMA DESPEGUE ME HE DADO CUENTA DE QUE EL CLIENTE NO ES SOLO EL QUE VIENE AL RESTAURANTE. HE VISTO OTROS PÚBLICOS A LOS QUE PUEDO ABASTECER.”

**Luís de Lucas** es empresario del sector de la restauración.

Dirige dos negocios, la empresa de Catering **Catering y Eventos** y el restaurante Sal Gorda, ambos situados en Madrid.

La situación de su marketing antes de comenzar con el Programa Despegue era la **obligación de ofrecer descuentos y promociones muy agresivos**, en plataformas externas para atraer clientes al restaurante.

Ofrecer estos descuentos repercutía negativamente en la calidad de su servicio y no le permitía hacer frente a los gastos; por lo que Luís se dio cuenta de que debía cambiar de estrategia.

## **CUANDO EL VOLUMEN DE INFORMACIÓN ES UN PROBLEMA**

Él, como empresario, intentó implementar información que encontraba sobre marketing online, a través de tutoriales y libros, pero no tenía claridad ni experiencia, así que no sabía ni por dónde empezar.

Lo que sí tenía claro era que, para el crecimiento de su negocio, necesitaba trabajar un buen marketing.

# LUÍS DE LUCAS



El empresario que conoce a su cliente final

## LOS INICIOS DE LUÍS EN EL PROGRAMA DESPEGUE

Al inicio Luis se sentía abrumado, pero con la certeza de que la metodología le iba a permitir andar el camino que hasta ahora no había sido capaz de andar.

Asegura que el programa le está permitiendo filtrar la información importante, marcar los pasos y conocer el marketing en profundidad.

Destaca la organización como elemento clave para asimilar y aplicar conceptos. Mientras que antes no sabía por dónde empezar; ahora tiene un esquema claro que puede poner en práctica de forma inmediata.

*“Ahora veo que los objetivos se están alcanzado.”*

## LOS MIEDOS DEL COMIENZO Y LOS RETOS SUPERADOS

Para Luís, el gran material de la formación y trabajar codo a codo con el equipo, impone.

Otro reto para él era sacar tiempo para ser disciplinado y estudiar y comprender la metodología.

Un reto que confirma que ha superado, ya que el Programa Despegue le ha permitido conocer a su cliente en profundidad.

## LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO DE LUÍS

Antes de participar en el Programa Despegue, Luís cuenta cómo su web era un mal escaparate; convertía poco y no conseguía los objetivos fijados.

Ahora cuenta con una nueva web enfocada hacia la conversión.

Se generan más reservas desde la página y gana activos al mismo tiempo: seguidores en las redes sociales, listas de clientes potenciales...

Tras el Programa Despegue ahora atrae a su restaurante clientes de calidad que pagan el precio real de la carta.

*“De haber seguido por el camino de los descuentos, estábamos abocados al cierre. Ahora los clientes tienen la calidad que merecen y buscan.”*

Luís tiene ahora una visión más moderna del negocio que le ha permitido lanzar otros proyectos.

**“NO SABÍA SI IBA A ESTAR A LA ALTURA DE HACER LO NECESARIO Y SI CONOCÍA SUFICIENTEMENTE MI NEGOCIO.”**

**“MI RETO ERA NO SOLO ATENDER AL CLIENTE, PARA ESO TENGO UNA PLANTILLA, YO NECESITABA CONOCIMIENTOS PARA MEJORAR MI NEGOCIO.”**

**“TODO ESTO NOS ESTÁ AYUDANDO EN EL CRECIMIENTO DEL NEGOCIO.”**

## ENTREVISTA

# LUÍS DE LUCAS



El empresario que conoce a su cliente final

Con el Programa Despegue se dio cuenta de que su cliente no era solo el que entraba en el restaurante.

### CÓMO ES EL DÍA A DÍA CON EL PROGRAMA DESPEGUE

Antes Luís esperaba a que entrara el primer cliente en el restaurante, ahora mira los logros a nivel digital; el número de visitas, las conversiones...

*“Algo que no creía que iba a pasar es que al terminar mi jornada laboral estoy deseando llegar a casa para seguir ampliando mis conocimientos de marketing que me aporta el programa.”*

Ahora el negocio lo controla él: sabe lo que quiere, cómo lo quiere y tiene herramientas para medir los resultados y hacer cambios de forma objetiva.

*“Eso me produce felicidad.”*

### EL CONSEJO DE LUÍS A OTROS EMPRESARIOS

El consejo que ofrece a otros empresarios que se encuentran en su situación inicial es que se pongan en manos de gente profesional y seria.

Afirma que el empresario **necesita reciclarse, conocer las nuevas tecnologías y aplicarlas.**

Para él es un cambio de mentalidad, y el marketing online te permite conocer las metodologías correctas.

**“HE VISTO OTROS PÚBLICOS A LOS QUE PUEDO ABASTECER. HE LANZADO UN NUEVO SERVICIO DE CATERING, DONDE NOSOTROS NOS DESPLAZAMOS A DONDE ESTÁ EL CLIENTE.”**

**“LO QUE MÁS ME GUSTA COMO EMPRESARIO ES LA INDEPENDENCIA. PODER MARCAR MIS OBJETIVOS Y CUMPLIRLOS, ESTO ME HACE FELIZ.”**

ENTREVISTA

# RAÚL MATA



El empresario que se ha expandido a 8 países latinoamericanos



**“TRAS EL PROGRAMA DESPEGUE TENGO MI ESTRÉS CONTROLADO.”**

Antes de que Raúl comenzara con el Programa Despegue, confiesa que se sentía completamente perdido con su marketing digital.

***“Me encontraba comercialmente estancado.”***

El gran problema en el negocio de Raúl era el tiempo.

El tiempo que empleaba en vender le impedía dedicarse a otras actividades de la empresa.

Hubo un punto en el que se sintió completamente abrumado.

Le llegaban emails de agencias que le hablaban de aprovechar Facebook, Adwords...

Sintió que el problema podría resolverse al ver un mensaje del Programa Despegue.

**¿TE SIENTES PERDIDO?**

**¿TE ABRUMA TANTA INFORMACIÓN?**

Hizo clic inmediatamente y asistió al seminario online para PYMES.

**“LA ACTIVIDAD  
COMERCIAL DE MI  
NEGOCIO TENÍA UN  
TOPE, NUNCA  
CONSEGUÍA  
CRECER.  
NECESITABA  
CLONARME.”**

# RAÚL MATA



El empresario que se ha expandido a 8 países latinoamericanos

## LOS INICIOS EN EL PROGRAMA DESPEGUE

En las primeras consultorías confiesa que se sentía como un bebé.

*“Pensaba que me iban a enseñar directamente Facebook, Adwords... No fue así, empecé a aprender. Me llevaron al principio de todo.”*

Se empieza por los fundamentos del Marketing, la definición del cliente final, el diseño de una metodología de venta.

*“Tuve que olvidarme de todo lo que estaba haciendo y volver al principio.”*

Se dio cuenta de que estaba creando algo nuevo, porque estaba cambiando toda su forma de trabajar para conseguir un mismo objetivo, pero de una forma organizada y con otros medios.

## DESTACA DE LA FORMACIÓN HABER APRENDIDO A MEDIR.

Los números mandan y controlarlos le capacita para incrementar sus ventas porque sabe en todo momento dónde está.

Le sorprendió del Programa Despegue la organización y disponer de un proceso de venta.

*“Para mí era un método totalmente nuevo disponer de un desglose de puntos del 1 al 5 para vender; desde que captas un cliente, hasta la venta.”*

También surgieron algunos miedos normales, ya que debía avanzar con su asignación de tareas, su “to do list”.

Raúl necesitaba crear vídeos promocionales para su proceso de venta pero no tenía conocimientos para hacerlo.

El equipo de Despegue le facilitó las técnicas y herramientas adecuadas para avanzar con estas tareas.

**“ESA FUE MI SENSACIÓN, RETROCEDER PARA VOLVER A EMPEZAR Y VER A DÓNDE ME LLEVABA EL PROGRAMA.”**

**“ME SORPRENDIÓ LA FRESCURA Y TRANSPARENCIA CON LA QUE SE TRABAJA. ESO ME GUSTÓ.”**

# RAÚL MATA



El empresario que se ha expandido a 8 países latinoamericanos

## LOS MIEDOS Y RETOS QUE HA SUPERADO RAÚL

Ha superado el descontrol en la organización de sus tareas de trabajo. Le resultaron de gran ayuda los diagramas de procesos de venta y conversión.

### La victoria de Raúl Mata tras el Programa Despegue

Raúl explica que su gran victoria no ha sido tanto monetaria; sino de haber cogido el control de su negocio.

Ahora siente que puede crecer.

*“De hecho, siento que puedo crecer hasta tal punto que he clonado el proceso de venta diseñado en el PROGRAMA DESPEGUE para España, en Argentina, Chile, Ecuador, Colombia, México, Costa Rica y Panamá.”*

No solo eso, antes Raúl tenía que perseguir a sus clientes.

Sus clientes – emprendedores en busca de información para crear su propio negocio- requerían un seguimiento constante por parte de Raúl, hasta cerrar la venta.

En el Programa Despegue se diseñó un embudo de trabajo, con herramientas eficaces, donde es el propio cliente quien agenda una cita online con Raúl, en las horas disponibles de su calendario digital.”

*“Solo me levanto por la mañana, miro cuántas citas online tengo y me organizo el día.”*

**Ahora el seguimiento de sus clientes es online.**

Esto le evita viajar y, de hecho, se está planteando deshacerse de sus oficinas físicas, para gestionar su negocio 100% online.

## EL CONSEJO DE RAÚL A EMPRESARIOS EN SU SITUACIÓN INICIAL

Raúl recomienda que “lo hagan”, refiriéndose al Programa Despegue. Advierte que es necesario estudiar y dedicarle tiempo, pero que vale la pena teniendo en cuenta el antes y el después.

*“Los empresarios necesitan entender los diferentes canales de comunicación que existen. Entendemos la comunicación como la tv, la radio e Internet.”*

Pero Raúl destaca que dentro de Internet existen una enorme multitud de canales diferentes.

**“ME SORPRENDÍA Y ME GUSTABA MUCHO, QUE DISTINTOS EMPRESARIOS, CON DISTINTOS TIPOS DE NEGOCIO, PUEDAN ADAPTAR ESTA METODOLOGÍA A SU FORMA DE TRABAJO DIARIA.”**

**“TRAS EL PROGRAMA DESPEGUE ME SIENTO LIBERADO. CONTROLO MI AGENDA Y MIS TIEMPOS. AHORA PUEDO DISFRUTAR DE LA FAMILIA MUCHO MÁS QUE ANTES.”**

ENTREVISTA

# RAÚL MATA



El empresario que se ha expandido a 8 países latinoamericanos

La necesidad del empresario es, para Raúl, comprender que cada red social es un canal distinto.

## La vida tras el Programa Despegue

Raúl ha expandido su modelo de negocio a 8 países latinoamericanos.

Esto es algo que esperaba hacer en un plazo de 7 años pero que está haciendo ya, tras la metodología Despegue; sin necesidad de invertir en personal humano y teniéndolo todo bajo control.

*“El futuro tras el Despegue es prometedor.”*

**“EL 80% DEL PÚBLICO FINAL PARA CUALQUIER NEGOCIO YA ESTÁ EN INTERNET, EN ALGÚN SITIO. ES DE FÁCIL ACCESO, PERO MUY ABRUMADOR POR LA CANTIDAD DE CANALES DE INFORMACIÓN.”**