

A woman with long brown hair and glasses is sitting at a wooden desk, focused on her work. She is wearing a light blue cardigan over a light blue shirt. In front of her is a silver laptop with the Apple logo on the back. To the left of the laptop is a black smartphone. To the right is a black mug and a notebook with a pen and a yellow sticky note. The background is a red brick wall. The text "Las personas han cambiado su forma de consumir contenido" is overlaid in white on the image.

Las personas han cambiado
su forma de consumir contenido



Las empresas no

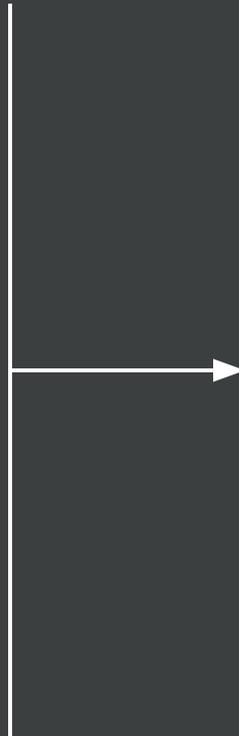
El marketing se ha transformado en **una competencia.**



Los consumidores tienen que buscar herramientas para **defenderse**.



Bloquear el ruido



Evitar
comerciales



Bloquear
Llamadas



Eliminar Spam



Ignorar lo
impreso



Pop-up
blockers



Reciclar el
Correo





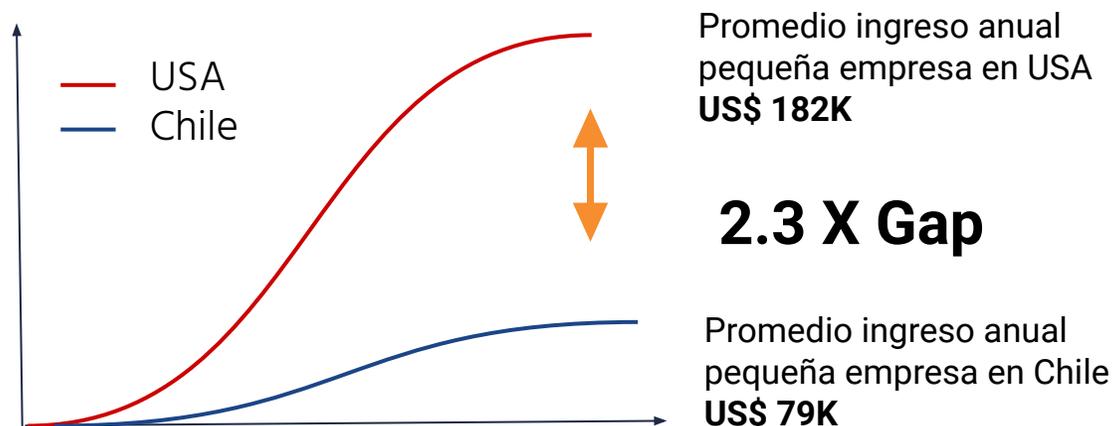
Carolina Samsing
CEO de Nubox

¿Cómo nos comunicamos con una audiencia que no quiere que la molesten?

En Nubox trabajamos día a día para hacerle la vida más fácil a las **pequeñas y medianas empresas** del país.



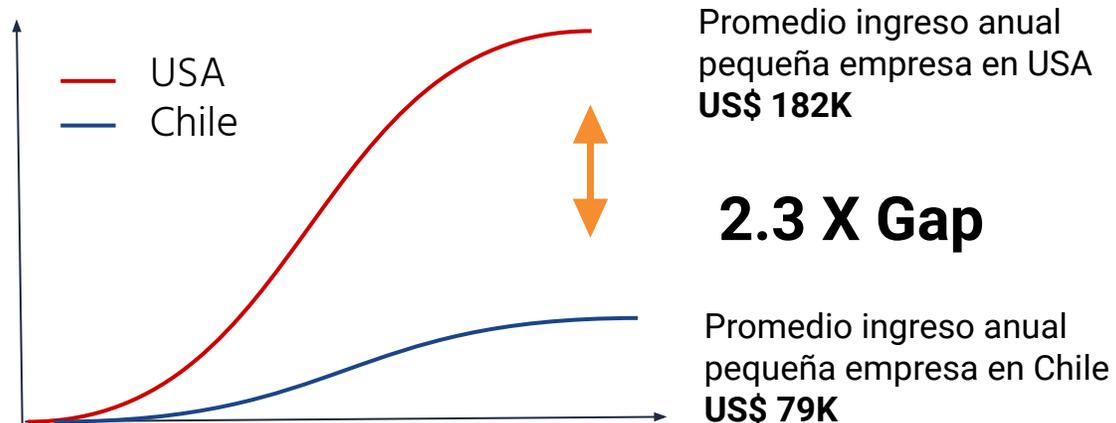
Queremos disminuir el GAP de crecimiento de las PYMES



¿QUE CAUSA ESTE GAP?

- **Es difícil navegar los cambios regulatorios**
La legislación, regulaciones e impuestos son complejos y las pymes no tienen grandes equipos ni expertos. Entonces... es difícil cumplir con la regulación y crecer al mismo tiempo
- **Complejidad de administración**
Los emprendedores y dueños de Pymes, tienen que hacerlo todo: vender, cobrar, administrar y a medida que van creciendo se vuelve complejo. Entonces... las empresas son mal administradas impactando el crecimiento
- **Poco acceso a productos financieros**
En Chile las Pymes tienen acceso limitado a herramientas de financiamiento. Entonces... las empresas pierden mucho tiempo en el proceso y sufren tasas muy altas.

Queremos disminuir el GAP de crecimiento de las PYMES



¿QUE CAUSA ESTE GAP?

- **Es difícil navegar los cambios regulatorios**
La legislación, regulaciones e impuestos son complejos y las pymes no tienen grandes equipos ni expertos. Entonces... es difícil cumplir con la regulación y crecer al mismo tiempo
- **Complejidad de administración**
Los emprendedores y dueños de Pymes, tienen que hacerlo todo: vender, cobrar, administrar y a medida que van creciendo se vuelve complejo. Entonces... las empresas son mal administradas impactando el crecimiento
- **Poco acceso a productos financieros**
En Chile las Pymes tienen acceso limitado a herramientas de financiamiento. Entonces... las empresas pierden mucho tiempo en el proceso y sufren tasas muy altas.

¿Cómo nos comunicamos con una audiencia que no quiere que la molesten?

¿Cómo nos comunicamos con una audiencia que no quiere que la molesten?

Siendo útil.

¿Qué es Nubox?

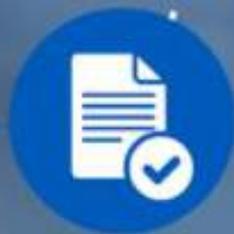
Nubox es un **software de administración** para que pequeñas y medianas empresas puedan gestionar su negocio en cualquier momento y desde **cualquier lugar de forma rápida y sencilla.**

ASÍ SE VE LA ADMINISTRACIÓN CON NUBOX

TODOS LOS DESAFÍOS SE RESUELVEN DESDE UNA PLATAFORMA CENTRALIZADA

nubox 

Software de
Remuneraciones



Nubox



Servicio
Contable



Sistemas de
Facturación Gratis

Destacados



¿Qué es el Libro de Remuneraciones Electrónico en Chile?

Empresas · 6min de lectura

Más vistos

1 ¿Qué es la tasa de interés y cómo calcularla en un préstamo bancario?
Contadores · 7min de lectura

2 ¿Cuáles son las cuentas del activo y qué son?
Contadores · 12min de lectura

3 ¿Cómo se calcula el pago de licencia médica en Chile?
Empresas · 4min de lectura

4 Cómo hacer proyecciones financieras para tu pyme
Empresas · 14min de lectura

Destacados



¿Qué es el Libro de Remuneración Chile?

Empresas · 6min de lectura

Más vistos

1 ¿Qué es la tasa de interés y cómo calcularla en un préstamo bancario?
Contadores · 7min de lectura

2 Que tiene más de medio millón visitas orgánicas al mes





¿Ok y cómo
hago eso?

Contenido que las personas disfruten



Es más fácil
decirlo que hacerlo



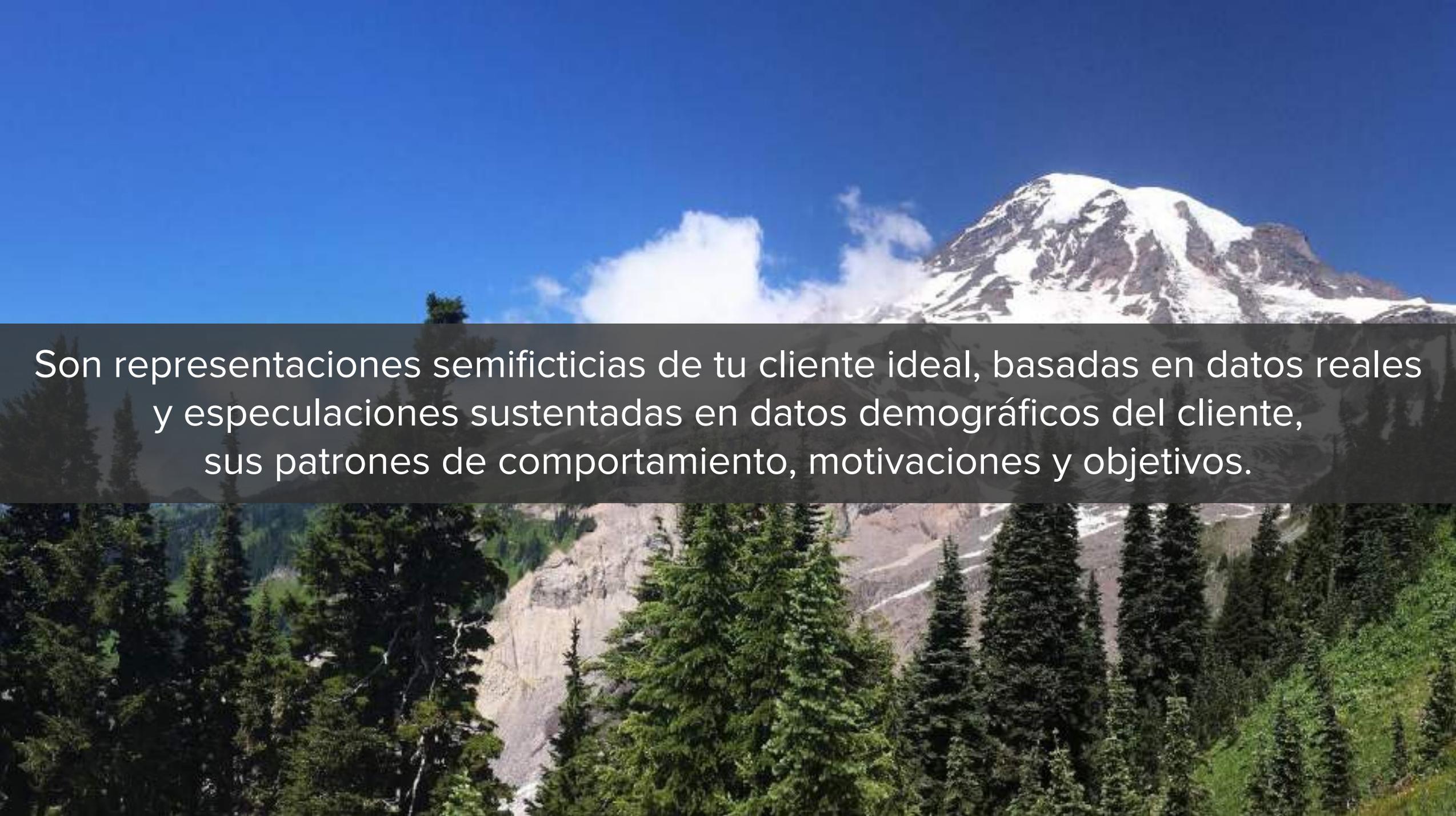


Buyer persona



Recorrido del
comprador

“¿Qué es un es Buyer Persona?”



Son representaciones semificticias de tu cliente ideal, basadas en datos reales y especulaciones sustentadas en datos demográficos del cliente, sus patrones de comportamiento, motivaciones y objetivos.



Empieza entrevistando a
tus clientes actuales.

Clasifica los resultados
de la investigación.

Los patrones y las similitudes en
las respuestas indican quiénes
son realmente tus buyer personas



Paula Pequeña



- 38 años
- Pequeña Empresa
- 2 años emprendiendo
- (+-) 5 usando Nubox
- Ingeniero Comercial
- Casada
- 2-3 hijos

PAULA Y NUBOX

Paula partió su negocio contratando Nubox. Estaba buscando un sistema que le permitiera emitir de forma ágil facturas electrónicas y guías de despacho. Antes facturaba con el Servicio de Impuestos Internos, pero comenzó a experimentar que la plataforma le quedaba pequeña.

Nubox le ha permitido optimizar la gestión de su negocio y facilitar el ejercicio contable de su contador, ya que fue este quién le recomendó contratarlo. Gracias a la integración que ofrece Nubox entre sistemas, el contador puede llevar de forma más rápida la contabilidad de la empresa de Paula y se ahorra tiempo digitando dos veces.

EMPRESA Y EQUIPO

EMPRESA

Su empresa es del área de servicio. Actualmente, cuenta con una cartera fija de entre 20-50 clientes y su promedio anual de ingreso se encuentra entre los 400 - 800 mil dólares.

ETAPA Y POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Su intención es impulsar el crecimiento de su empresa a través de la incorporación de más clientes e ir mejorando algunos procesos internos de su negocio: cobranza, flujo de caja y ventas.

DETALLES DEL EQUIPO

Su equipo está compuesto entre 10 - 20 personas que se distribuyen entre el área de comercial, RRHH y facturación / cobranza. Ella encabeza el negocio y está centrada un 100% en sacarlo adelante. Cuando las condiciones se lo permitan, contratará un administrador.

CARACTERÍSTICAS DE PAULA

Paula es una emprendedora que conoce muy bien el arte del negocio. Estuvo trabajando como dependiente durante 5 años en una empresa del área de servicios. Cansada de la rutina, decidió independizarse. Hoy cuenta con una pequeña empresa familiar que está en constante crecimiento. Para echarla andar, invirtió sus ahorros personales y otra parte del financiamiento la encontró vía banco. Ella es quien lidera todo el proceso comercial y su esposo se dedica exclusivamente al área de cobranza. Su equipo de trabajo es de 10-25 personas.

Como está en una etapa de estabilización -y en ese tránsito del llamado valle de la muerte-, le es más rentable tener el pago de nómina y la contabilidad de forma tercerizada. Si bien no ha sido una experiencia grata -tuvo que prescindir del último contador porque no la orientaba lo suficiente-, ella siente que no está en condiciones de manejar ambas áreas de forma interna.

Hoy día le está complicando la cobranza. Las grandes empresas le pagan a 60 o 90 días, lo que se traduce en complicaciones en su flujo de caja. Ha tenido en algunos casos que apelar a sus ahorros personales o solicitar un financiamiento al banco para cubrir la falta de liquidez. Tiene sus esperanzas puesta en que este asunto de la cobranza se normalice con la nueva Ley de Pago a 30 días.

Su proyección es seguir creciendo como empresa y poder habilitar sucursales en distintos puntos de Santiago. Para eso, necesita seguir incorporando más clientes -actualmente tiene entre 20 y 30- para poder así mejorar su promedio de crecimiento anual que, aún no lo maneja con propiedad, 'pero está consciente que debe trabajar más para darle un mejor sentido a los números que le reporta su contador. Actualmente, lo que ingresa no representa su meta proyectada, pero aspira que a 3 años esa situación cambie.

Todo el contenido que crees debe relacionarse con tu **buyer persona**.





Cómo decido
¿Qué tipo de contenido debo crear?

Hazte la pregunta
¿Qué está buscando mi buyer persona?







EL RECORRIDO DEL COMPRADOR

es el proceso activo de investigación que atraviesa un cliente potencial antes de llevar a cabo una compra.

Etapa de
reconocimiento

Etapa de
consideración

Etapa de
decisión

Los profesionales del
marketing nos hemos
portado **MAL**



CONTINUE TO SITE >

Forbes
**QUOTE OF
THE DAY**

"He who makes no mistakes never makes anything."

- *English Proverb*

Thanks for coming to Forbes. Please **turn off** your **ad blocker** in order to continue. To thank you for doing so, we're happy to present you with an **ad-light** experience.

JOHN BIANCHI



Susannah



More ▾

1-10 of 10



- | | | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|--------|---|---------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | John Bianchi | Events | I Noticed You Tried to Download the B2B Online Agenda - Best, John Bianchi Marketing Manager B2B Online | 9:53 am |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | John Bianchi | Events | I Noticed You Tried to Download the B2B Online Agenda - Best, John Bianchi Marketing Manager B2B Online | Apr 12 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | John Bianchi | Events | I Noticed You Tried to Download the B2B Online Agenda - Best, John Bianchi Marketing Manager B2B Online | Apr 5 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | John Bianchi | Events | I Noticed You Tried to Download the B2B Online Agenda - Best, John Bianchi Marketing Manager B2B Online | Mar 29 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | John Bianchi | Events | I Noticed You Tried to Download the B2B Online Agenda - Best, John Bianchi Marketing Manager B2B Online | Mar 22 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | John Bianchi | Events | I Noticed You Tried to Download the B2B Online Agenda - Best, John Bianchi Marketing Manager B2B Online | Mar 15 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | John Bianchi | Events | I Noticed You Tried to Download the B2B Online Agenda - Best, John Bianchi Marketing Manager B2B Online | Mar 8 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | John Bianchi | Events | I Noticed You Tried to Download the B2B Online Agenda - Best, John Bianchi Marketing Manager B2B Online | Feb 16 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | John Bianchi | Events | I Noticed You Tried to Download the B2B Online Agenda - Best, John Bianchi Marketing Manager B2B Online | Feb 9 |

De:

Fecha: Domingo, 17 de abril de 2016 a la 1:26 p. m.

Asunto: www.hubspot.com

Hola:

Mi nombre es Olivia y soy estratega de marketing online. Realicé un seguimiento del éxito de su sitio web mientras investigaba sobre su industria y estoy impresionada con su empresa. Sin embargo, hay algunas oportunidades de crecimiento reales que actualmente se están pasando por alto.

¿Le interesaría implementar algunas estrategias probadas para utilizar contenido y redes sociales con el fin de conducir tráfico relevante a su sitio? En 20 minutos, puedo mostrarle cómo darle impulso a su marca y generar más ingresos a partir de los motores de búsqueda y las redes sociales.

Esto es valor real sin ningún costo.

Me gustaría que continuemos nuestra conversación con una breve llamada telefónica. ¿Puedo llamarlo esta semana para que hablemos de su campaña?

Gracias

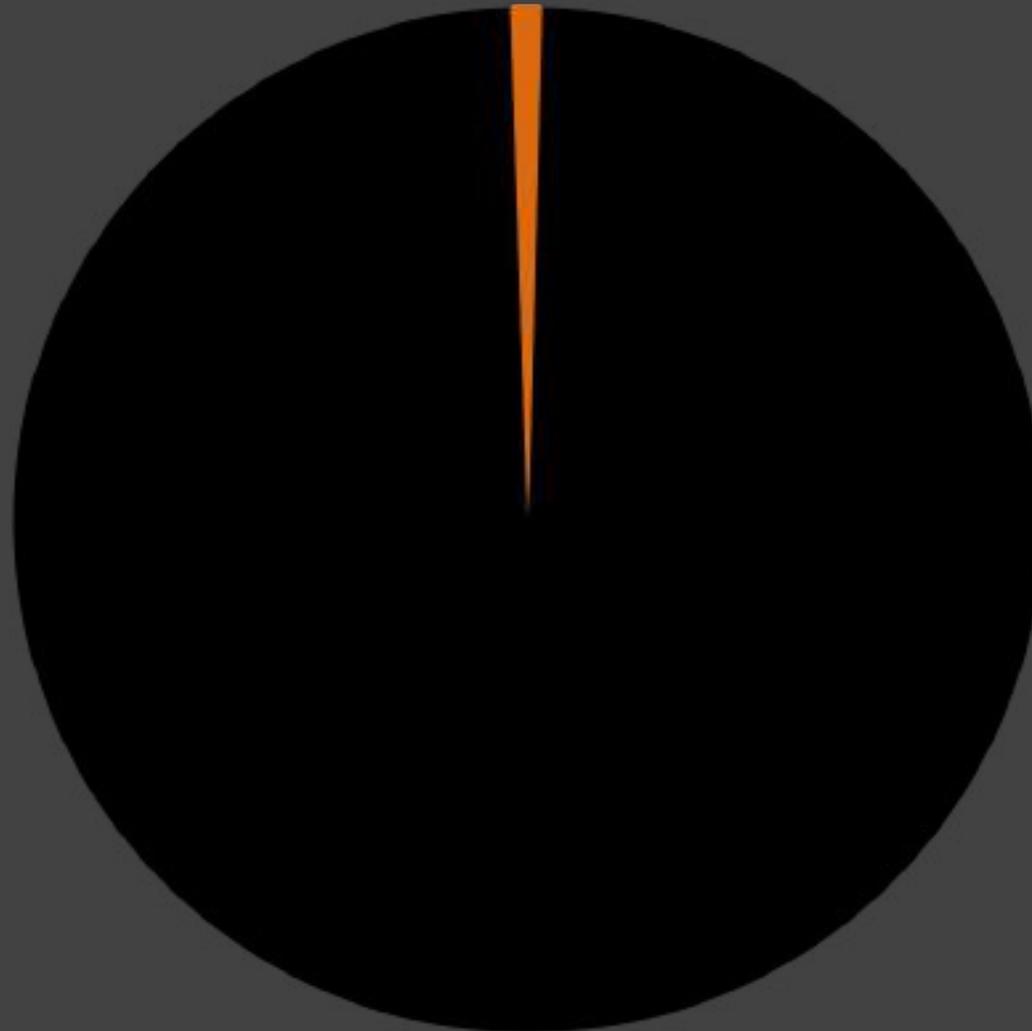
Saludos,

Phil

Desarrollador web senior

El 1% de las llamadas en frío funcionan.

El otro 99% de las personas que contesta estas llamadas le molesta.



Debemos **cambiar**

AGREGAR

Valor



EXTRAER

Valor



Cada
contenido es
una
oportunidad de
ser útil



útil

Contenido que las
personas
disfrutan.



LA CONFIANZA SE CREA EN PEQUEÑOS
MOMENTOS

– BRENÉ BROWN –



=

