Informe
Taller de Marketing

Relatora: Viviana Álvarez Maza

Especialista en Emprendimiento y Gestión de Recursos

Organizado por PRODESAL LA LIGUA

Ilustre Municipalidad de la Ligua - INDAP

I. MUNICIPALIDAD DE LA LIGUA
OFICINA AGRICOLA

VIVIANA VANESSA ALVAREZ MAZA

Firmado digitalmente por VIVIANA VANESSA ALVAREZ MAZA
Fecha: 2025.08.05 13:23:50 -04'00'

Julio 2025

Taller de Marketing

Dirigido a usuarias(os) de actividades conexas pertenecientes a PRODESAL La Ligua.

Objetivo del Taller

El principal propósito del taller fue "aprender para vender", entregando a los/as participantes herramientas clave de marketing para fortalecer sus emprendimientos y mejorar sus ventas, con enfoque práctico, con un lenguaje sencillo y adaptado a las realidades locales.

Contenidos Taller

1. El concepto de Marketing

2. Diferencias entre grandes empresas y emprendedores

Se abordaron las diferencias en recursos humanos, tecnológicos y financieros, destacando la importancia de usar de forma eficiente los recursos disponibles.

3. Diagnóstico del emprendimiento

Se trabajó en responder las preguntas:

¿Dónde estoy? Se interactúa con cada participante en el análisis de sus emprendimientos

¿Dónde quiero llegar?

4. Planificación de objetivos

Se dan a conocer la importancia de definir un objetivo y las características que debe tener un objetivo, ejemplo: Aumentar ventas en un 20% en seis meses.

5. Conocimiento del producto

Identificación del valor del producto o servicio, incluyendo trabajo en equipo y análisis de por qué a veces no se logra vender.

6. Propuesta de Valor

Identificación de cuál es mi propuesta de valor y aspectos que pueden mejorar la propuesta de valor, como, por ejemplo: Diferenciación por diseño, calidad, packaging, sustentabilidad y personalización.

7. Marca

Construcción de imagen y percepción, esencia del emprendimiento, y diferenciación de la competencia.

8. Conocimiento del cliente y del mercado

Identificación de segmentos de clientes, ubicación, poder adquisitivo y hábitos de compra.

9. Fijación de precios

Consideración de costos fijos y variables, margen de utilidad, normativa tributaria (IVA, SII).

10. Canales de comunicación y venta

Se revisaron tanto canales físicos como digitales:

Presenciales: ferias, tiendas, cooperativas, locales comerciales.

Digitales: sitios web, redes sociales, marketplaces.

Técnicas de Venta

Presencial

Se aborda la venta presencial y se dan a conocer algunos aspectos relevantes para realizar una venta efectiva, como, por ejemplo: Enfocarse en el problema que el producto soluciona, Escucha activa y lenguaje corporal, responder objeciones con seguridad, Técnicas para incentivar la compra.

Se interactúa con las participantes realizando una actividad donde una de las participantes simula la venta en una feria y otra se comporta como habitualmente lo hace un comprador(a). Se da retroalimentación de la actividad.

Online

Consideraciones logísticas, atención al cliente, políticas de devolución y diseño de la tienda virtual. Uso estratégico de redes sociales: Instagram y Facebook. Importancia de generar contenido de valor, uso de hashtags, publicaciones programadas, interacción y fidelización.

11. Uso de Inteligencia Artificial (IA)

Se introdujo el uso de herramientas como ChatGPT para: Crear contenidos, diseñar estrategias, automatizar respuestas. Se realizan ejemplos prácticos de cómo abordar la IA con preguntas bien redactadas.

Además, se mostró cómo acceder a la IA Canva como herramienta para el diseño de logotipos y material gráfico y se efectuaron ejemplos en vivo de cómo generar un logotipo.

12. Cierre

La jornada finalizó con la reflexión:

"El conocimiento sin acción no transforma. Aplica lo aprendido, equivócate, ajusta y sigue avanzando."

Se adjunta la presentación realizada.

Fotografías de la actividad












Taller de Marketing

Viviana Álvarez Maza



Ingeniera Civil Industrial-
Pontifica Universidad Católica de Valparaíso

Diplomada en Liderazgo y mujer-
Pontificia Universidad Católica de Chile

Diplomada en Recursos Hídricos –
Universidad de Viña del Mar

Socia Fundadora de GRP Consultores Ltda.
Especialista en emprendimiento

Introducción

¿Qué es para ustedes el marketing?





Objetivo principal

Grandes empresas versus emprendedores



Recursos Financieros



Recursos Humanos



Recursos Tecnológicos y datos

Entonces ¿Qué podemos hacer con los recursos que tenemos?

Conocer nuestro emprendimiento



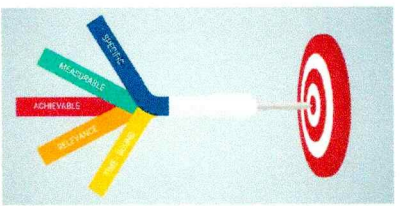
¿Dónde estoy?

¿Dónde quiero llegar?

Mi Plan

Necesito un objetivo

Características



Mi Plan

¿Cómo debe ser el plan de marketing actual?



Mi Plan

Mi objetivo

Aumentar mis ventas

¿Es medible? ⟹ Aumentar mis ventas en un100%

¿Es alcanzable? ⟹ Aumentar mis ventas en un 50%

¿Es realista? ⟹ Aumentar mis ventas en un 20%

¿Es temporal? ⟹ Aumentar mis ventas en un 20% en 6 meses

Conozco mi producto

Mi producto es bueno ¿ Porque no vendo?



Antes de vender



Propuesta de Valor



Marca



Mercado - Clientes

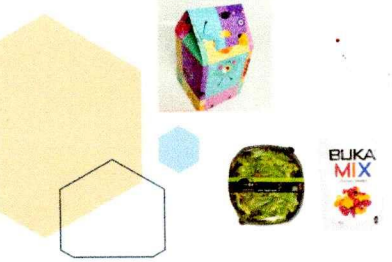


Precios



Canales de comunicación

Cómo lo logramos



Propuesta de Valor

- ¿QUÉ ES LO QUE NOS DISTINGUE?
- Innovar en diseño
- Destacar por la calidad de materiales
- Agregar complementos
- Innovar en packaging
- Incorporar la sustentabilidad como eje
- Personalización
- Beneficios por ser cliente habitual

Cómo lo logramos

Marca



- CÓMO QUIERO QUE MI CLIENTE ME PERCIBA
- Mi imagen determina la personalidad de mi emprendimiento
- Nos diferencia de la competencia
- Transmite nuestra esencia

Cómo lo logramos

Mercados - Clientes



- ¿CONOZCO MIS CLIENTES?
- Tengo segmentos de clientes
- Clientes y/o usuarios
- Quienes son? Dónde están? ¿Cuál es su poder adquisitivo?

Cómo lo logramos

Precios



- ¿CONOZCO MIS CLIENTES?
- ¿Estoy considerando todos mis costos?
- Costos fijos / Costos Variables
- Margen
- Venta con IVA
- SII

Cómo lo logramos

Canales de Comunicación



- ES DÓNDE SE ENTREGA ESTA PROPUESTA DE VALOR

- **On-line Propio:** Tienda web-Facebook Intagram
- **Físico Propio:** Tienda propia
- **On-line terceros:** páginas de otros
- **Físico de terceros:** Arriendo de espacio

Cómo lo logramos

Canales de Comunicación

- ES DÓNDE SE ENTREGA ESTA PROPUESTA DE VALOR



- **On-line Propio:** Tienda web-Facebook Intagram
- **Físico Propio:** Tienda propia
- **On-line terceros:** páginas de otros
- **Físico de terceros:** Arriendo de espacio

Canales de venta

- ✓ Mercados locales o ferias de emprendedores
- ✓ Tiendas locales – restaurantes
- ✓ Comercio a granel
- ✓ Cooperativas agrícolas o asociaciones
- ✓ Venta on-line



Canales de venta

¿CUAL FORMA DE VENTA ES MEJOR?

Cada método de venta tiene sus propias ventajas y desafíos

Combinar varias formas puede ser una buena estrategia

La clave para los pequeños productores es conocer su público objetivo y adaptar tus estrategias de venta



Venta Presencial

Tips Venta Presencial

No hables solo del producto; habla del problema que soluciona.

Una buena venta nace de una buena escucha. Detecta su interés

Cuida tu lenguaje corporal

Responde objeciones con seguridad. Ej Muy caro

No insistas ni fuerces la decisión, déjalo invitado a seguir conectado

Incita la compra con descuentos, muestras

Venta On-Line

Gratis o de pago












Venta On-Line

A considerar



- ✓ LOGÍSTICA Y ENVÍO
- ✓ POLÍTICAS DE DEVOLUCIÓN Y GARANTIAS
- ✓ ATENCIÓN AL CLIENTE – FORMAS DE PAGO
- ✓ CRONOGRAMA DE TRABAJO (INCLUYE HORARIO DE ATENCIÓN)
- ✓ DISEÑO TIENDA EN LÍNEA

Venta On-Line

Instagram personal o empresa



- Publica con Regularidad
- Colabora con Influencers
- Usa Historias
- Interactúa con tu audiencia
- Videos en vivo-ventas, en vivo-concursos
- Sigue las reglas de publicación

Venta On-Line

Facebook




Venta On-Line

WhatsApp Business
para empresas

- Programar respuestas automáticas
- 83 % de los clientes que se comunica por este medio.
- Un 75% concreta una compra.
- Y el 65% se siente más seguro enviando mensajes a las empresas
- que enviando un correo electrónico.

Venta On-Line

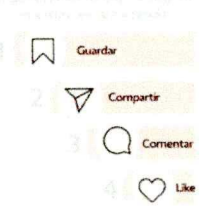
Tips para publicar

- Debes investigar cuales son los # hashtags relevantes para tu emprendimiento
- Has que te etiqueten y recomienden tu producto
- Pide opiniones a tus clientes
- Publica fotos de calidad
- Aprende de la competencia
- Haz un calendario de publicaciones
- Planifica el horario de tus publicaciones

Venta On-Line

Tips para publicar

- Fomenta la participación



IA para Marketing

ChatGPT

Explicame qué es ChatGPT

¡Claro! ChatGPT es un modelo de lenguaje artificial de gran escala desarrollado por OpenAI, basado en la arquitectura GPT-3.5. Fue perfeccionado con una enorme cantidad de datos lingüísticos para poder generar respuestas coherentes y útiles a partir de preguntas o solicitudes de los usuarios.

En otras palabras, ChatGPT es una herramienta de inteligencia artificial que utiliza el procesamiento del lenguaje natural para comprender el texto escrito o hablado por los usuarios y proporcionar respuestas relevantes y precisas en tiempo real. Puede ser utilizado para una amplia variedad de propósitos, como responder preguntas comunes, proporcionar información y ayudar en la resolución de problemas.

En resumen, ChatGPT es un asistente virtual que utiliza tecnología de última generación para mejorar la interacción humana con las máquinas y facilitar la comunicación en línea.

IA para Marketing

ChatGPT

escribe 2 publicaciones acerca de un curso de marketing digital y dame los hastag que debo utilizar

Claro, aquí tienes dos publicaciones diferentes para promocionar un **curso de marketing digital**. Una está enfocada en **informar**, y la otra en **motivar y generar acción**. Ambas están pensadas para redes sociales como Instagram, Facebook o LinkedIn.

📢 Publicación 1: Informativa

🎯 **¿Eres emprendedor y quieres mejorar tus ventas?**

Inscríbete en nuestro **Curso de Marketing Digital para Emprendedores** y aprende a usar herramientas gratuitas o de bajo costo para posicionar tu producto o servicio.

IA para Marketing

ChatGPT

📌 En este curso aprenderás a:
✅ Definir tu público objetivo
✅ Crear tu propuesta de valor
✅ Establecer precios estratégicos
✅ Usar redes sociales para vender
✅ Implementar herramientas de IA para potenciar tu negocio

📆 Modalidad: [presencial / online]
🗓️ Inicio: [fecha]
📍 Lugar: [si aplica]
⏳ Cupos limitados

¡Inscríbete hoy y da el siguiente paso en tu emprendimiento!

👉 [agrega aquí tu enlace de inscripción o contacto]

#MarketingDigital #Emprendedores #CursoParaEmprendedores #Ventas #RedesSociales #IAParaNegocios #NegociosLocales #MarketingDeBajoCosto #Forma...nEmprendedora #ImpulsaTuNegocio

Venta On-Line

A considerar

🚀 Publicación 2: Motivacional / de acción

🔥 **¿Listo para dejar de improvisar y empezar a vender con estrategia?**

Tu emprendimiento merece visibilidad, clientes fieles y resultados reales.
Con nuestro **Curso de Marketing Digital** vas a aprender cómo lograrlo sin gastar de más.

🔧 Herramientas gratuitas
📣 Técnicas de venta reales
🤖 Inteligencia artificial a tu alcance
📱 Redes sociales como aliadas

No necesitas ser experto, solo tener ganas de crecer.

📩 Escríbenos para más info o reserva tu cupo aquí 👉 [enlace]

#MarketingParaEmprendedores #CrecimientoEmpresarial #CursoDeMarketing #EmprendeConÉxito #IAParaEmprender #EstrategiaDigital #AprendeYVende #DigitalizaTuNegocio #ImpulsaTuMarca

Canva

Diseño de Logotipos

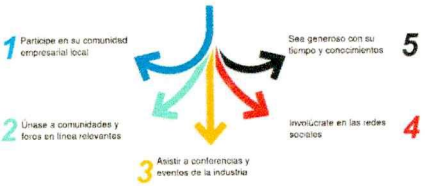


Redes y más redes



Redes y estrategia local

Construir una red de apoyo sólida



"El conocimiento sin acción no transforma. Aplica lo aprendido, equivócate, ajusta y sigue avanzando"



Gracias

Viviana Alvarez Maza
vivian.maza@gmail.com
+56995413927

ILUSTRE MUNICIPALIDAD COMUNA DE LA LIGUA

PRODESAL La Ligua

INDAP Ministerio de Agricultura

LISTA DE ASISTENCIA

TEMA: Capacitación CONEXOS "Mejora competencias comerciales"

FECHA: 31-07-25

LUGAR: Sala de reunión OPD, La Ligua.

NOMBRE	FIRMA
1.- Silvia Pizarro Abarca	Silvia Pizarro A
2.- Cecilia Tapia Cena	
3.- Carlina Miranda Godoy	
4.- Juana Olivares Brito	
5.- Sandra Cavieres Toledo	
6.- Cristian Zamora	Claudia Zamora [P.P hermana claudia z]
7.- Silvia Muñoz Aguayo	
8.- María Angélica Delgado	
9.- Mabel Olivares	
10.- Judith Olivares	judith Olivares B
11.- Prosperina Inostroza	Prosperina Inostroza
12.- Hermosina Inostroza	
13.- Bristela Olivares	Bristela Olivares
14.- Belen Cobo	
15.- Franchesca Barco	
16.- Viviana Alvarez	
17.-	
18.-	
19.-	