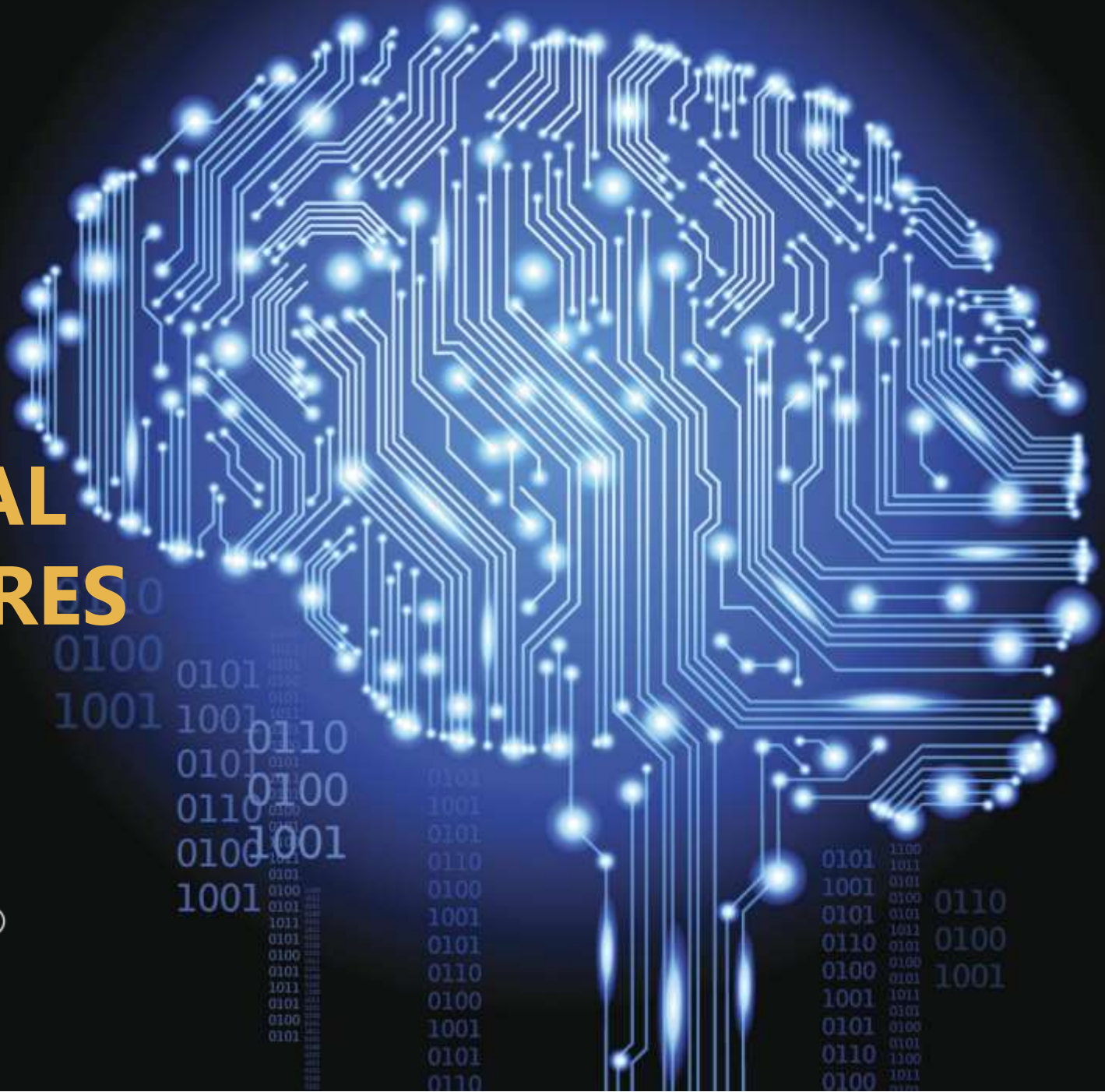


# MARKETING DIGITAL PARA EMPRENDEDORES

Lic. Helmut Cáceda



**CAPECE**®  
Cámara Peruana de Comercio Electrónico



# EL SECRETO DEL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS

está en entender hacia donde va el mundo y **LLEGAR AHÍ PRIMERO**

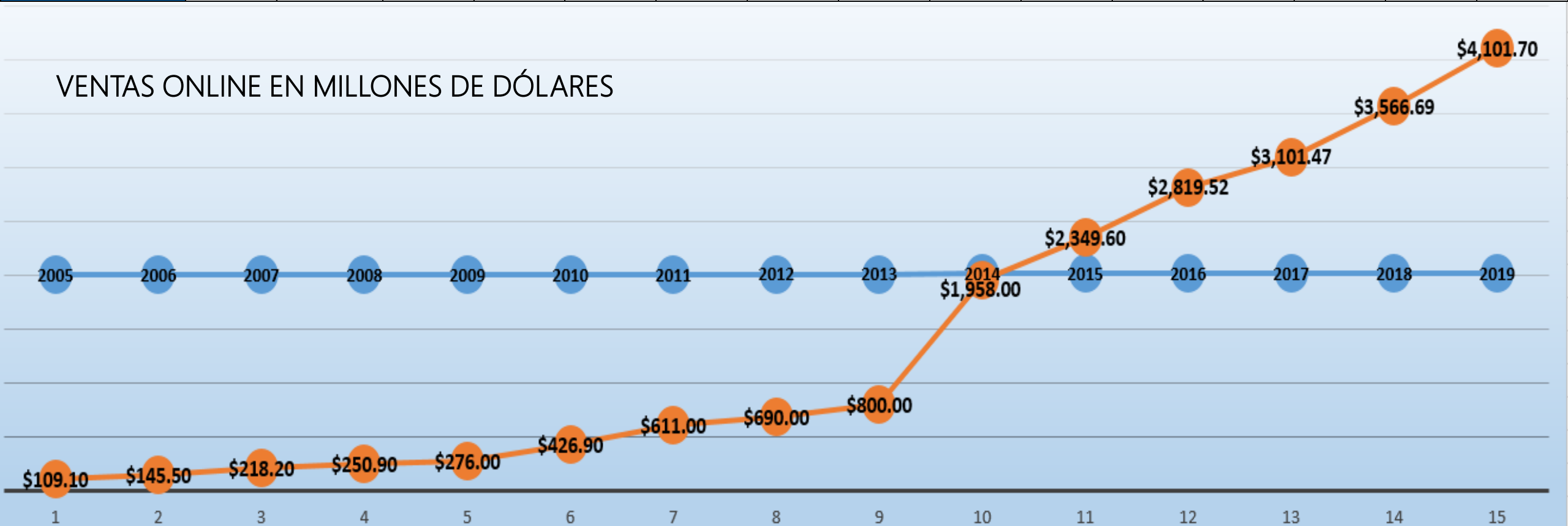
(Bill Gates: Empresario, Filántropo, Fundador Microsoft)



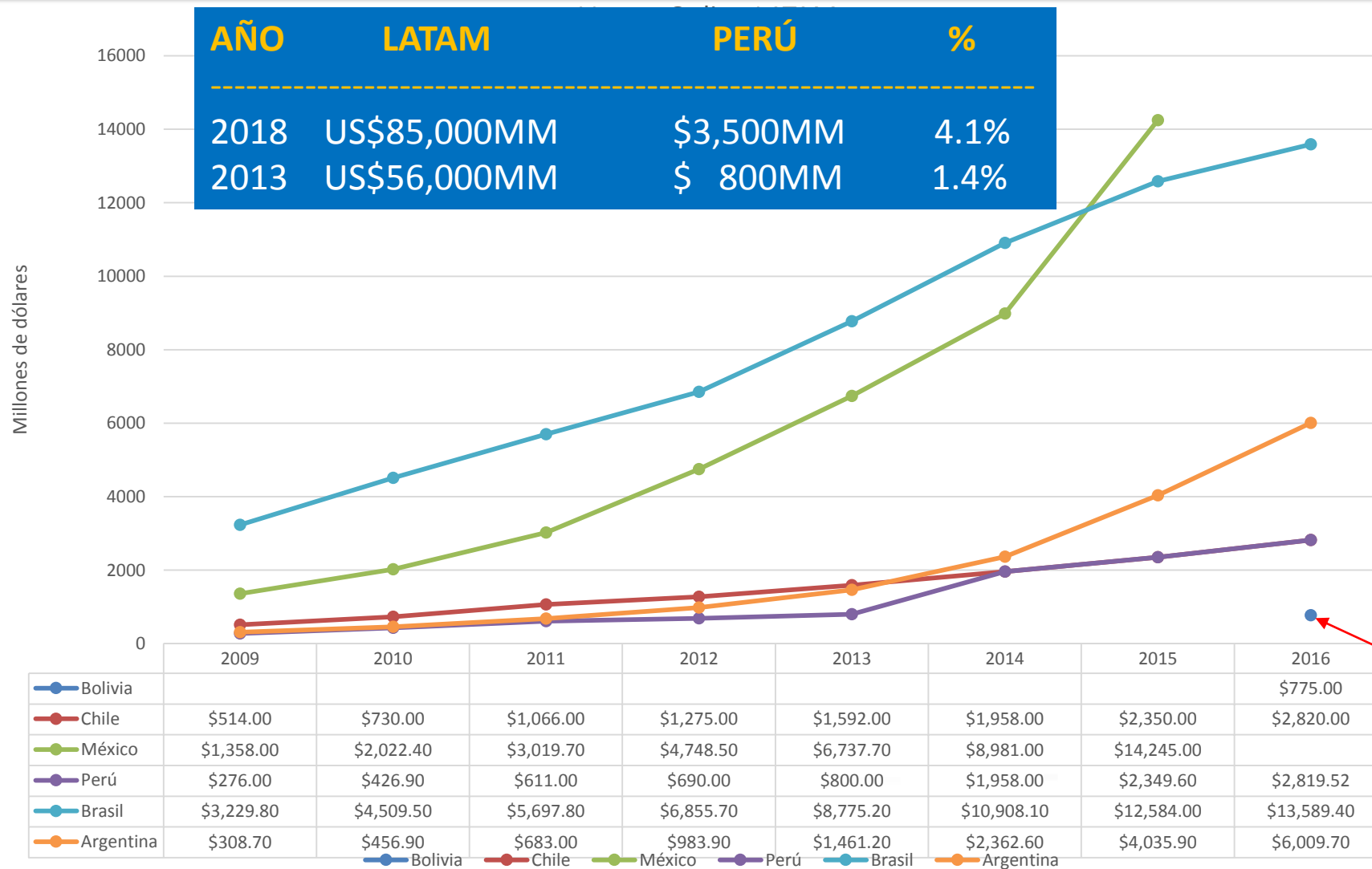
# ¡EL MEJOR MOMENTO PARA TRANSFORMAR TU EMPRESA A DIGITAL ES HOY!

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS ONLINE EN MILLONES	\$109.10	\$145.50	\$218.20	\$250.90	\$276.00	\$426.90	\$611.00	\$690.00	\$800.00	\$1,958.00	\$2,349.60	\$2,819.52	\$3,101.47	\$3,566.69	\$4,101.70

VENTAS ONLINE EN MILLONES DE DÓLARES



# PERÚ PUESTO 60° DE 63° EN COMPETITIVIDAD DIGITAL



Fuente: Elaboración propia  
 Fuente secundaria:  
<https://elcomercio.pe/economia/peru/ventas-internet-alcanzaran-us-85-mil-mlls-noticia-467005>

Bolivia



**NUESTRO PROPÓSITO DE TRANSFORMACIÓN MASIVA**



**CAPECE**<sup>®</sup>  
Cámara Peruana de Comercio Electrónico



**CAPECE**<sup>®</sup>

Cámara Peruana de Comercio Electrónico



# ¿DE QUÉ VAMOS A HABLAR?

- 1: La transformación digital es un cambio “Mental”*
- 2: Planificando una campaña de Marketing Digital*
- 3: 10 Reglas de oro para Emprender e Innovar*



# REGLAS PARA SOBREVIVIR A ESTE SEMINARIO



10' DE PREGUNTAS AL FINAL







LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL  
ES UN CAMBIO "MENTAL"



# 5,500 Millones

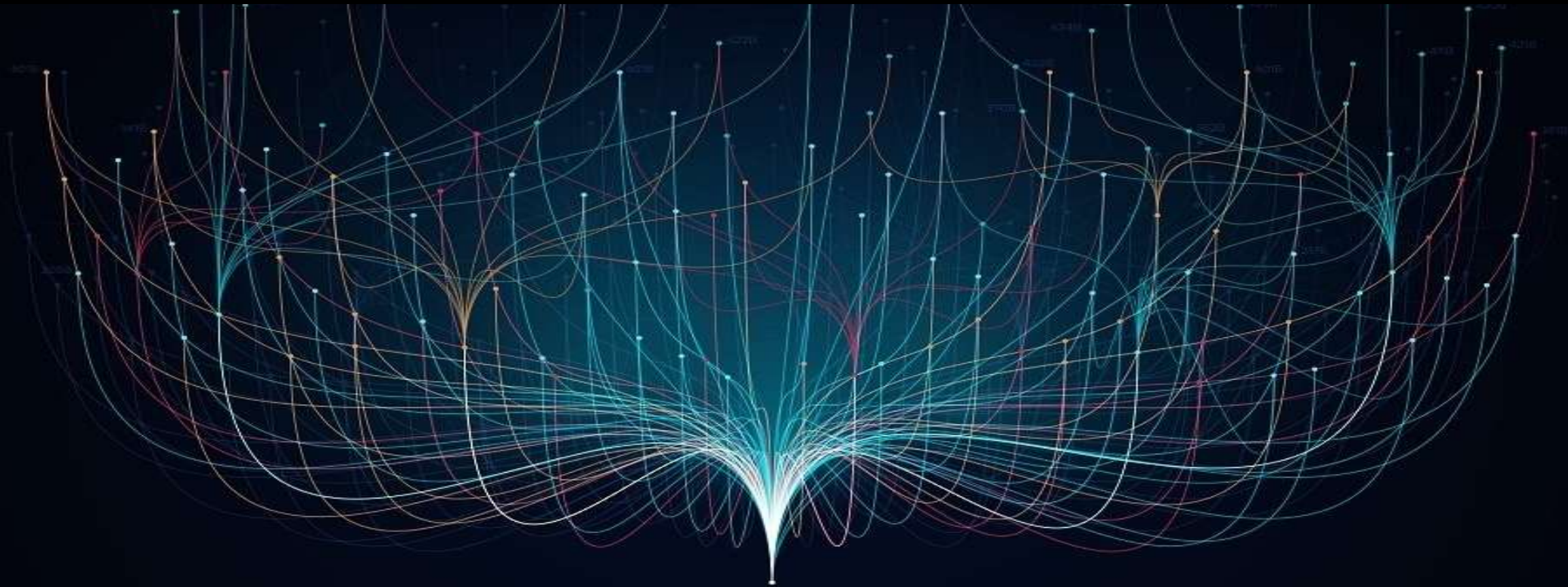
consultas al día en

# Google



Cada vez que pestañeas ya se hicieron al menos  
**100,000** búsquedas más

CADA DÍA SE PRODUCE EL MISMO **VOLUMEN DE INFORMACIÓN**  
QUE TODO EL PRODUCIDO DURANTE **TODA LA HISTORIA** DE LA HUMANIDAD



**BIG DATA**





9 hr 5



-



6 días





# CASO DE ESTUDIO: IRIDIUM - TELEFONÍA SATELITAL

## Stay Connected and Safe, Anywhere

Iridium Extreme is the most feature-rich and durable satellite phone on the market today.



Voice



SMS



Data Tethering



SOS Button



Online Tracking



GPS Positioning

### Online Tracking

Let friends track your location online and share your location via SMS or social media. Real time location tracking, geo fencing alerts and scheduled check-in's help to ensure safety while working and playing outside of cellular range.

### SOS

When you push the SOS button, experts at GEOS are there to help 24/7/365. They will notify local responders of your exact location, and you can communicate back and fourth about the nature of your emergency until help arrives.



# CASO DE ESTUDIO: IRIDIUM - TELEFONÍA SATELITAL

## SE ANUNCIÓ AL MUNDO: 1990

Inversión : US\$5,000MM - US\$10,000MM

## MISIÓN:

Ofrecer un verdadero cubrimiento global de comunicación de voz y datos a través de la única red de 66 satélites de comunicación en el mundo, siendo líder en tecnología en el mercado.

## VISIÓN:

Lanzar para el 2015: IRIDIUM NEXT, nuestra siguiente generación de estrellas que traerá nuevos y mejorados servicios y capacidades para nuestros clientes.



© Thales Alenia Space

# CASO DE ESTUDIO: IRIDIUM - TELEFONÍA SATELITAL

## MOTOROLA IRIDIUM 9500

LANZAMIENTO: 01Nov.1998  
(Publicidad: US\$180MM)

Peso : 454gr.  
Tamaño : 193x62x68mm  
Precio : US\$3,000  
Servicio : US\$7 x minuto  
Meta : 52K x \$1,000

**Resultados: 10,954 x \$89**



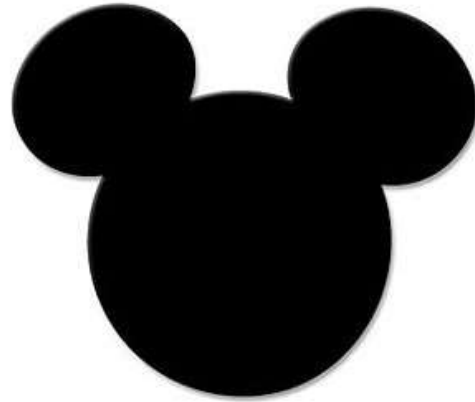
**BANCARROTA:  
13 AGO. 1999**

## NOKIA 5110

Peso : 170gr.  
Tamaño : 132x48x31mm  
Precio : US\$100  
Servicio : US\$0.10 x minuto  
Suscritos : 2,000MM (GMS)







La mejor forma de empezar algo,  
es dejar de hablar de ello y empezar a hacerlo  
(Walt Disney)



# Uri Levine

Founder of Waze

*Leader of Digital Consumer Revolutions*



 **Voy a crear un producto**  
**Para vendérselo a la gente** 

 **Voy a detectar un problema**  
**en la sociedad y crearé**  
**un producto para solucionarlo** 

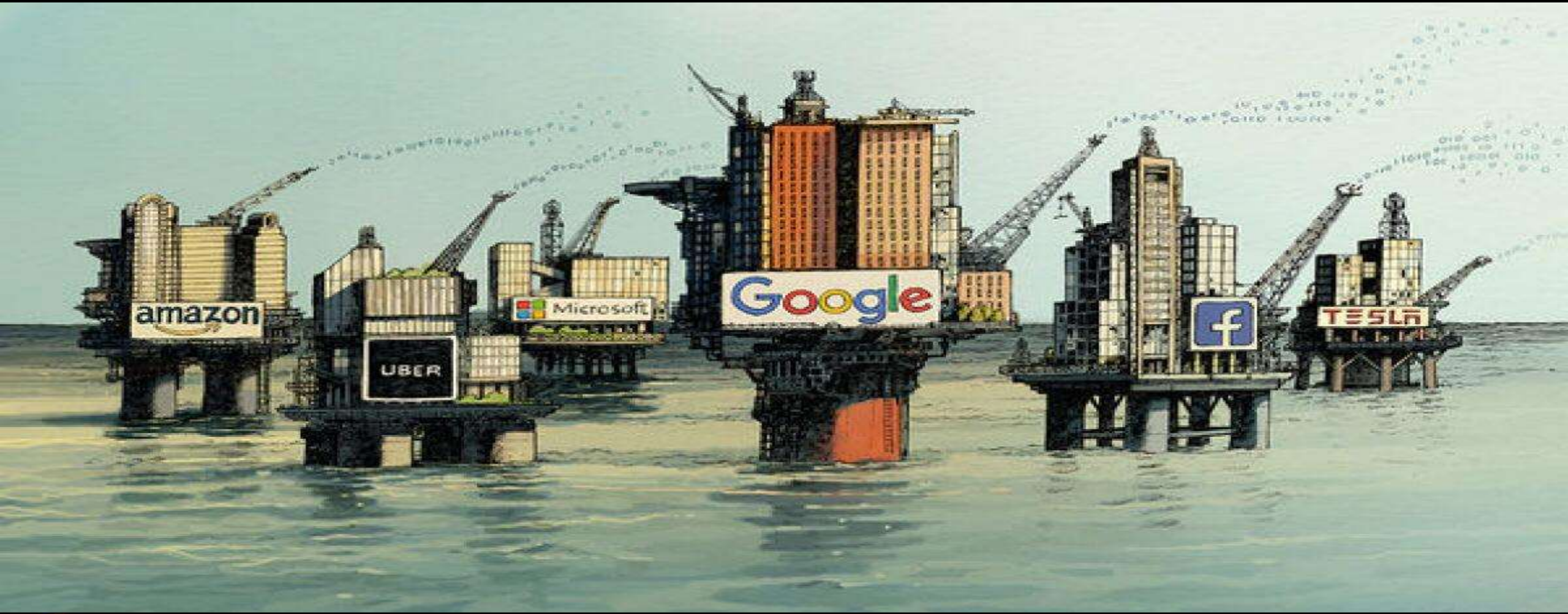


**Valle de la muerte**

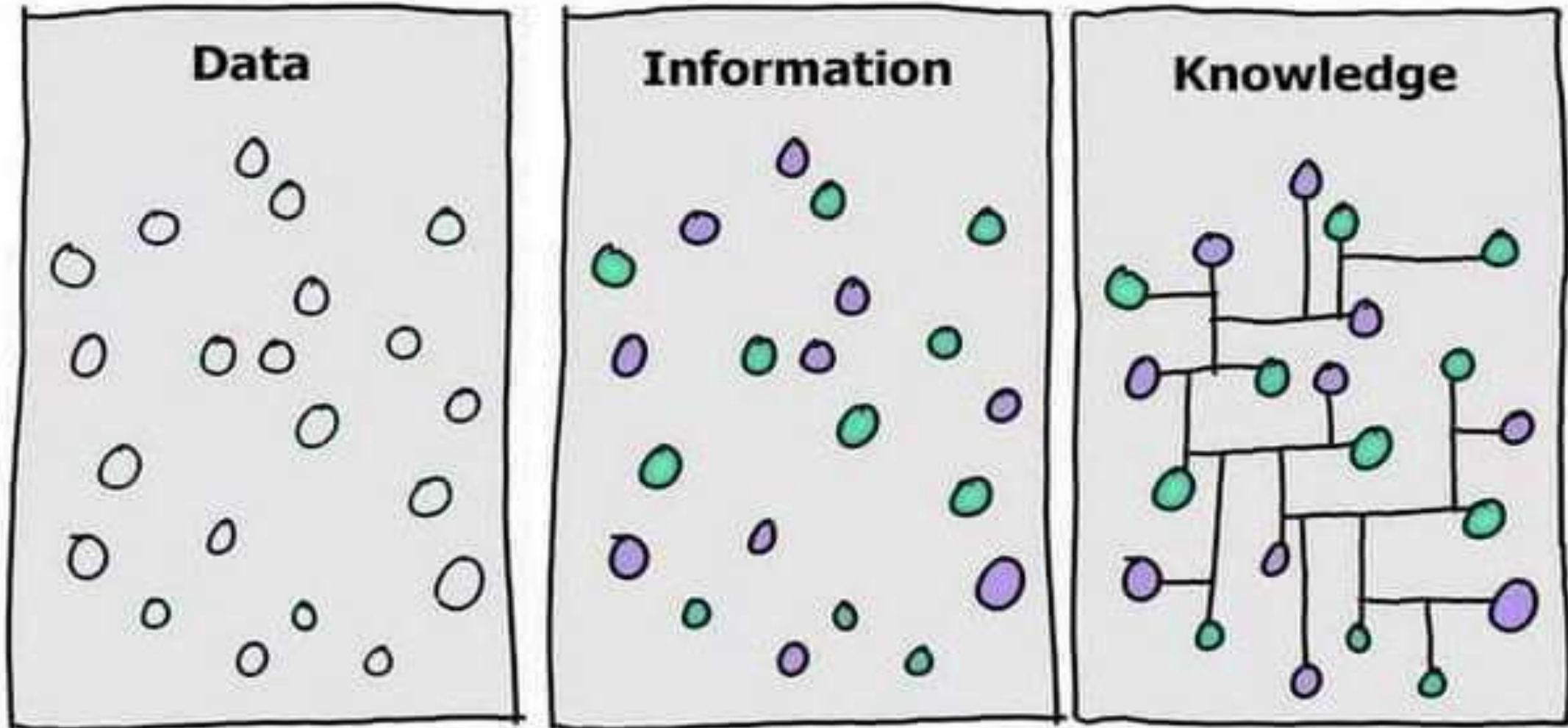
**Crecimiento**



LOS DATOS: son el RECURSO NATURAL del futuro,  
LAS IDEAS: LA MONEDA más valiosa en la nueva economía  
EL COMPORTAMIENTO DE LOS USUARIOS: es EL PRODUCTO.

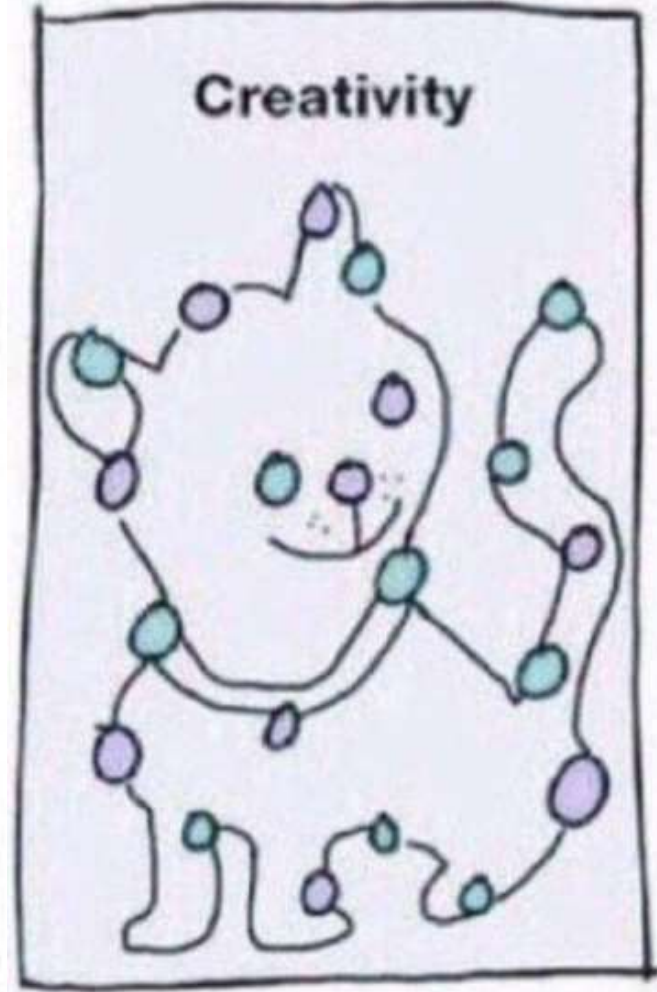
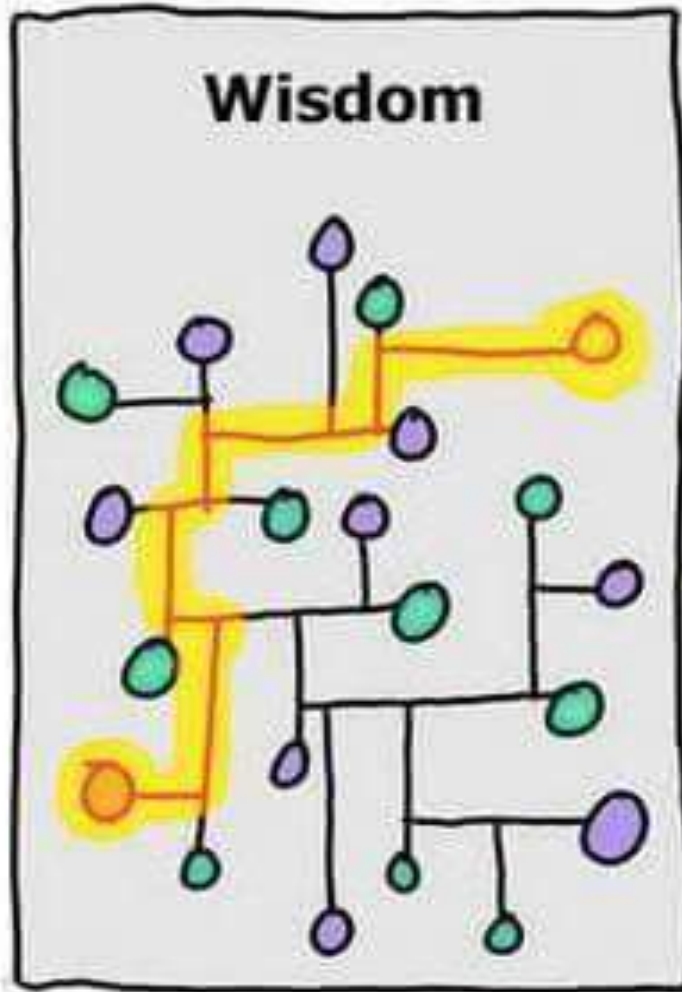
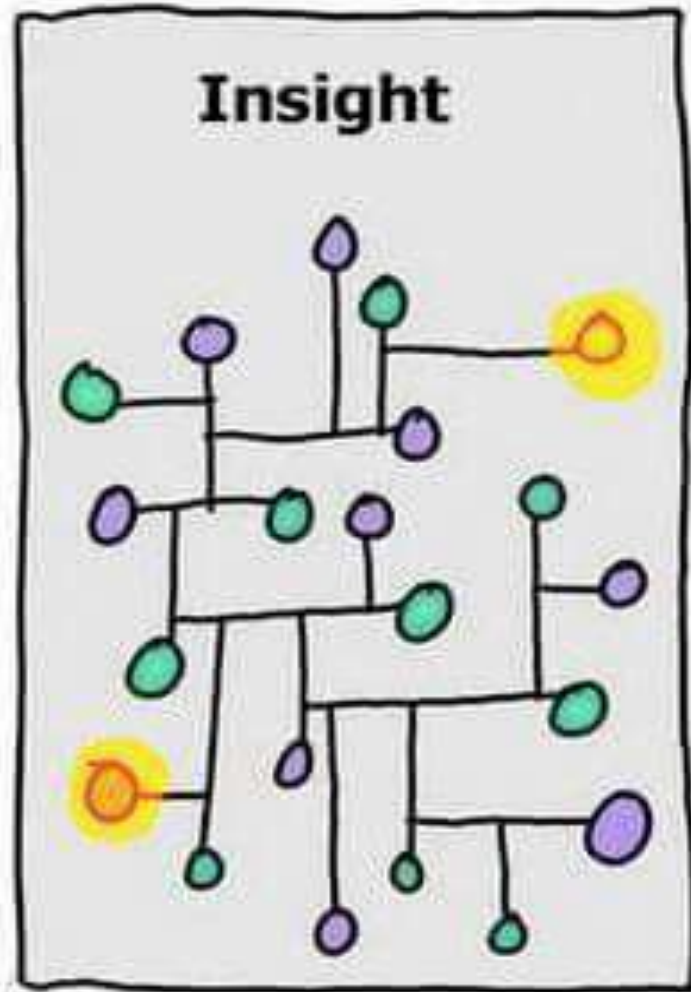


# ¡¡INFORMACIÓN CON ACCIÓN ES PODER!!





# SABIDURÍA DIGITAL











## NUEVO JAGUAR F-PACE

VEA MÁS

ESTÁS EN > PORTADA > EMPRESAS >

# ¿Cómo aplicar Pokémon Go a los negocios?

Viernes, 05 de agosto del 2016

**EMPRESAS** Para aprovechar la fiebre de **Pokémon Go**, debe conocer el funcionamiento de las Pokeparadas, Gimnasios y características especiales de algunos pokemones.



Gestion.pe

239

Me gusta

Compartir

La fiebre de **Pokémon Go** ha capturado a cientos de miles de personas a nivel mundial, y viendo el tema con ojos empresariales, es evidente que ese grupo cautivo representa un nicho natural de consumidores. ¿Cómo aprovecharlo?

GESTIÓN TV

ÚLTIMA HORA  
VER TODAS

05/08/16 | Osiptel: Virgin Mobile ganó 608 líneas en julio por la portabilidad numérica

05/08/16 | Riesgo país de Perú retrocedió diez puntos básicos a 1.78 puntos porcentuales

05/08/16 | Mulder: "Me extraña que la prioridad de Kuczynski sea Doe Run"

05/08/16 | Juegos Olímpicos de Río 2016 se inician rindiendo homenaje a la naturaleza, la diversidad y las favelas

05/08/16 | Junta de acreedores de DRP aplaza fecha de reunión para el 19 y 24 de agosto

00:00 | Así desfiló la delegación peruana en la inauguración de los Juegos Olímpicos de Río 2016

00:05 | ¿Qué pasó en

**RECICLA TON**  
DEL 23 AL 26 DE AGOSTO

### Anuncios de interés

**ALARMAS DE ALTA TECNOLOGÍA**  
Proteja su hogar desde S/ 5 al día  
Solicite la visita de un experto de seguridad totalmente GRATIS. Conozca cómo funciona un sistema de ALTA TECNOLOGÍA.  
vensure.pe

**xDirect**  
Es el petróleo el activo más rentable?  
Accede GRATIS al seminario online y aprende a invertir con los movimientos del petróleo.  
xdirect.pe

**¡Reserva tu cita de mantenimiento!**  
HYUNDAI - ¡Toda la red de talleres autorizados y sus horarios disponibles a tiempo real!  
citas.agildemeister.com.pe



**La Republica.pe**

AHORA en Economía | **Business** | Discutido

**Pokémon Go: Negocios pueden sacar réditos con popular videojuego | VIDEO**

Cómo los pequeños pueden obtener una ventaja económica con Pokémon Go. La "pokeparada" abre un nicho.

ATRÉVETE A CAMBIAR TU VIDA  
INSCRÍBETE EN  
**BODYTECH**

¿Quieres el proyecto del Ejecutivo que busca cambiar las Equilibradoras en marcha como en Doe Run Perú?



# LA EVOLUCIÓN SOCIAL Y TECNOLÓGICA

EN EL PERÚ EL **85%** DE LOS USUARIOS DE INTERNET ES "**MILLENIAL**"

Generación Z

Nacidos entre 2015 y 2001

Edad: de 3 a 15 años



"Transformar"

**NUBE**

Generación Y  
(Millenials)

Nacidos entre 2000 y 1981

Edad: de 16 a 35 años

MILLENIALS A

THE

MILLENIALS B

Why they'll save us all

MILLENIALS C

"Compartir"

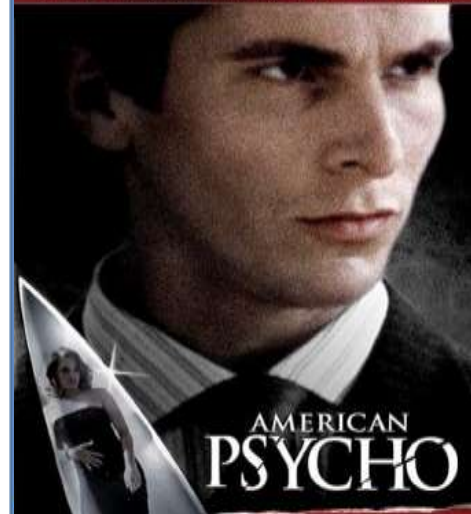
**INTERNET**

Generación X

Nacidos entre 1980 y 1965

Edad: de 36 a 51 años

KILLER COLLECTOR'S EDITION



"Competir"

**PC**

Generación  
Baby Boomers

Nacidos entre 1964 y 1946

Edad: de 52 a 70 años



"Cuestionar"

**TV**

Generación Silenciosa  
(abuelos)

Nacidos antes de 1945

Edad: más 70 años

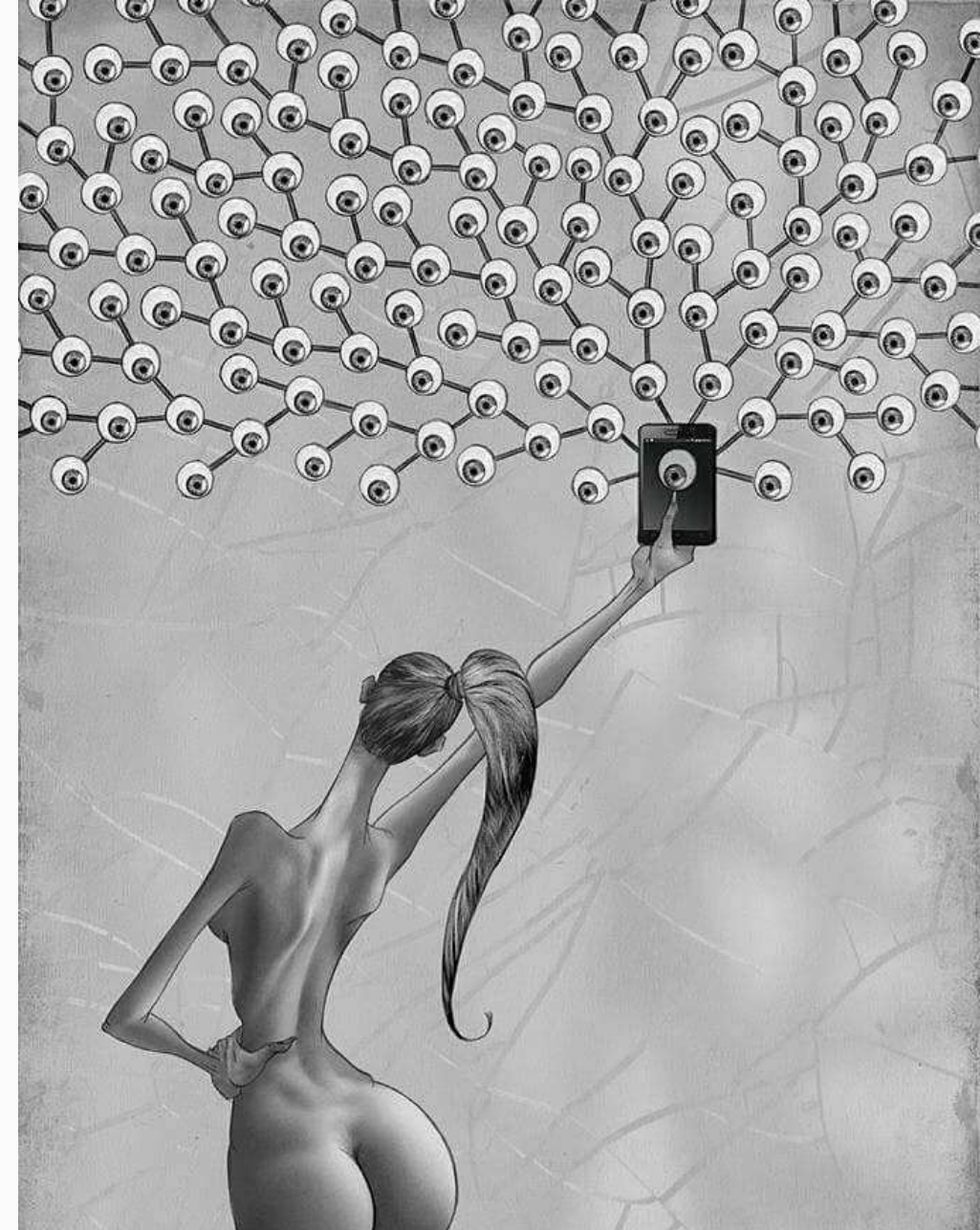


"Obedecer"

**Radio**



¿CUÁNTOS TIENEN YA UN  
**PROPÓSITO**  
DE TRANSFORMACIÓN MASIVA  
(M.T.P.)?



# “PRODUCTO” Vs. PERSONAS



**PERSONA,  
¡ES EL CENTRO DE LA ESTRATEGIA!**

“¿Y POR QUÉ NO?”



#WELOOKGOODWHENWEHELP

höseg // spreading warmth  
COLLABORATIVE OUTERWEAR



**WE CREATED A FASHION LABEL  
IN THE JAIL HERE IN LIMA.**

**AN IMPERTINENT AND IRREVERENT PROJECT,  
INDEPENDENT AND SPONTANEOUS.**

<http://projectpieta.com/>



NECESITAMOS  
UNA NUEVA  
GENERACIÓN DE  
EMPRENDEDORES

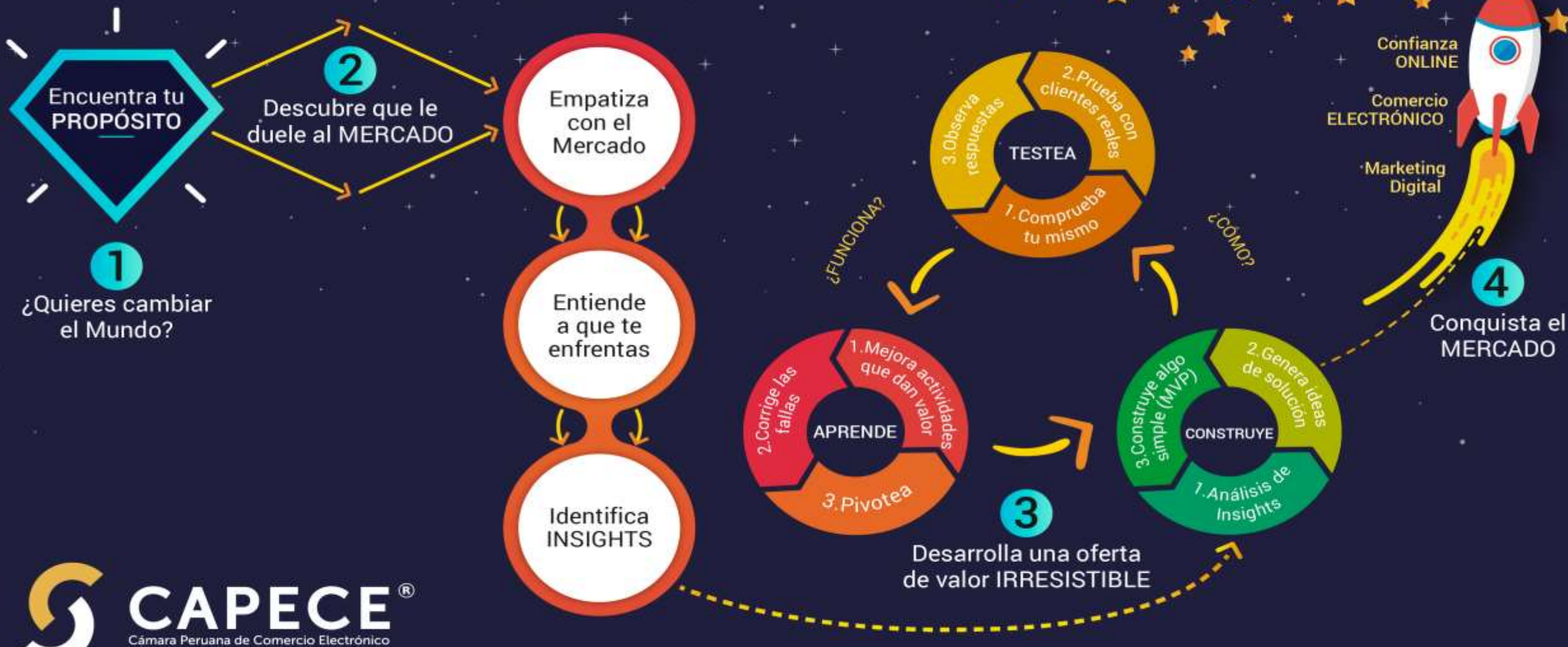
**EMPRENDER EN LA ERA  
DIGITAL**, es tener la  
capacidad de  
“PRESTAR ATENCIÓN” a  
**LAS NECESIDADES Y  
PROBLEMAS** que tiene el  
mundo, y trata de  
resolverlo, convencido de  
que su solución hará de  
este mundo un lugar mejor  
para vivir.



# EL MÉTODO CIENTÍFICO

1.Observación – 2.Hipótesis – 3.Predicción – 4.Experimentación – 5.Conclusión

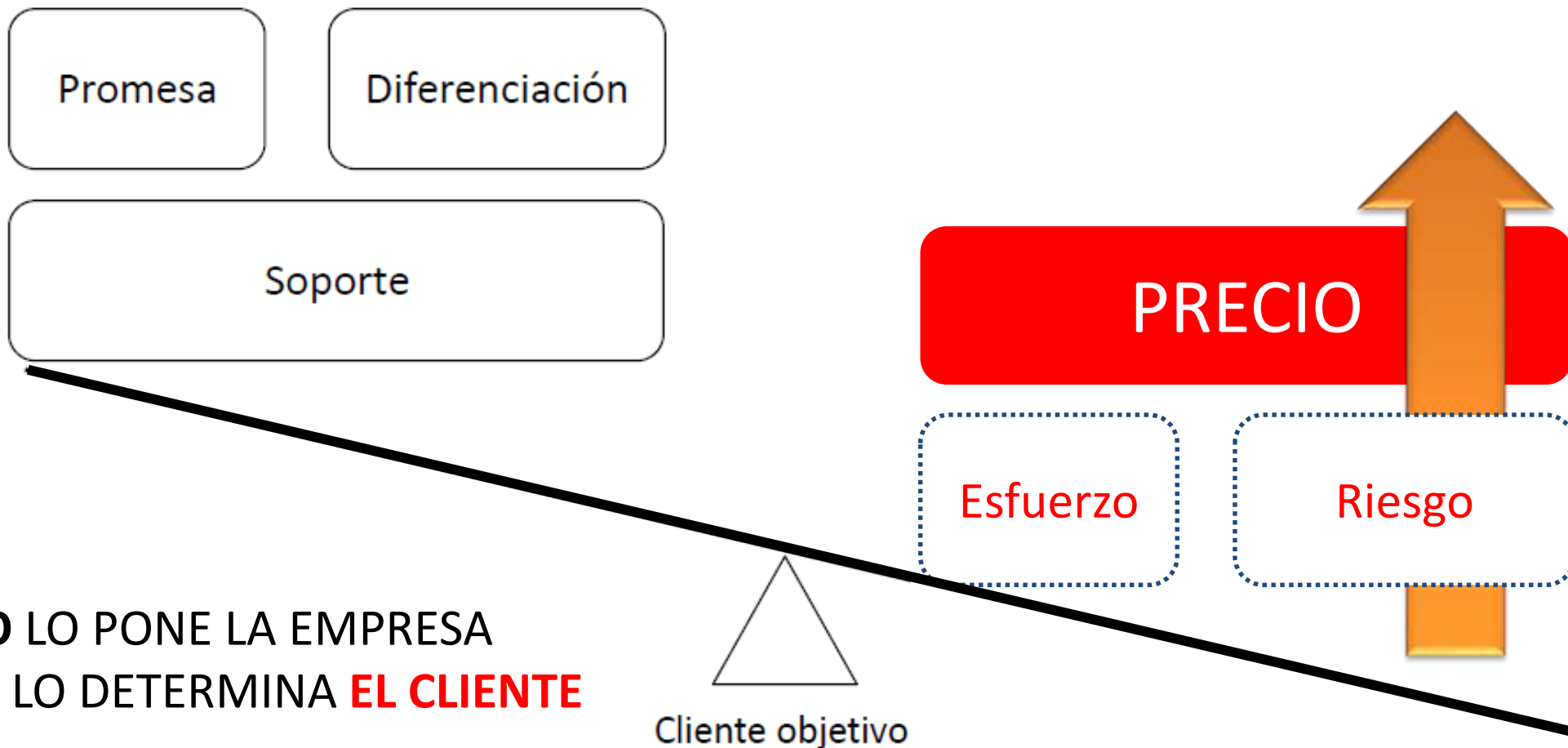




**PROPÓSITO** **TECNOLOGÍA**



# “PRECIO” Vs. COSTO DE SATISFACCIÓN

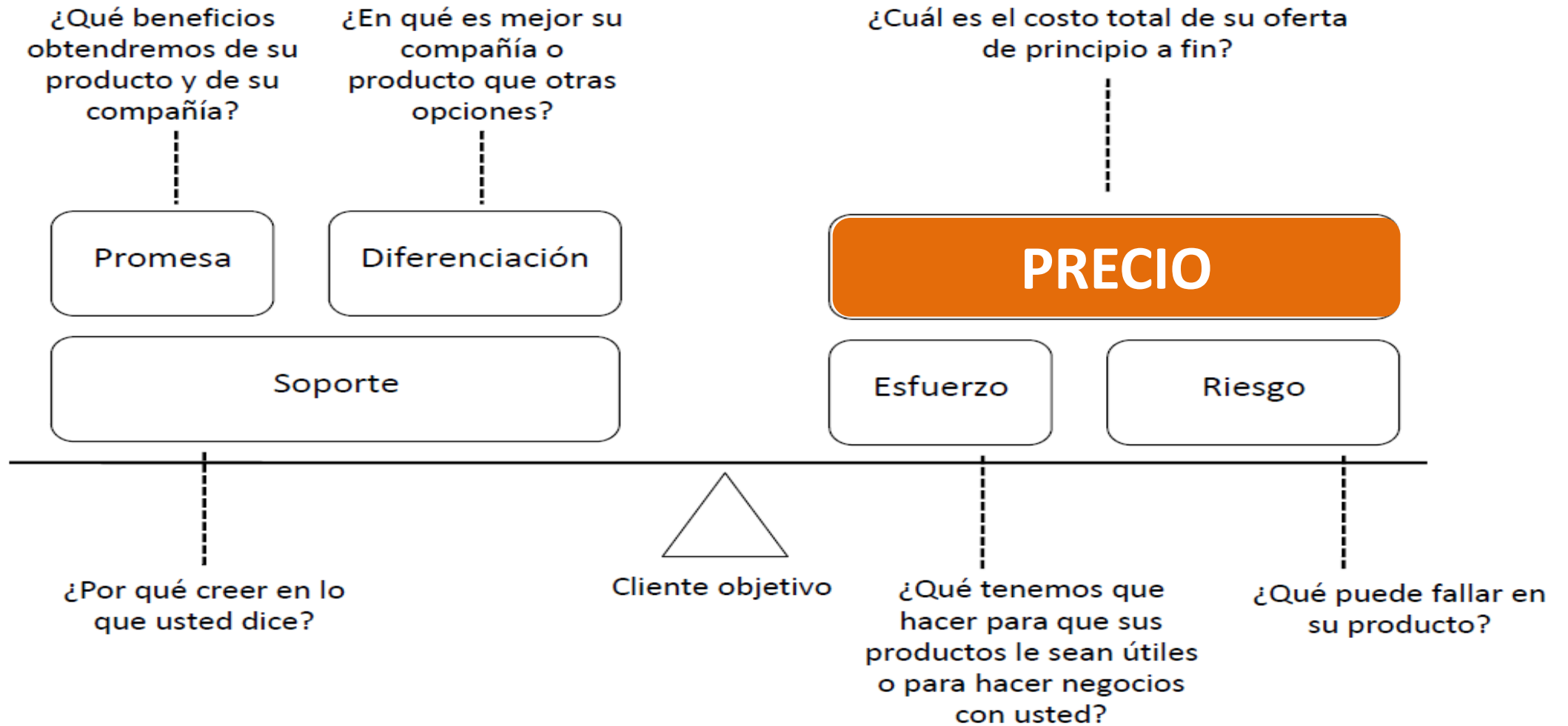


EL PRECIO LO PONE LA EMPRESA  
EL VALOR LO DETERMINA **EL CLIENTE**

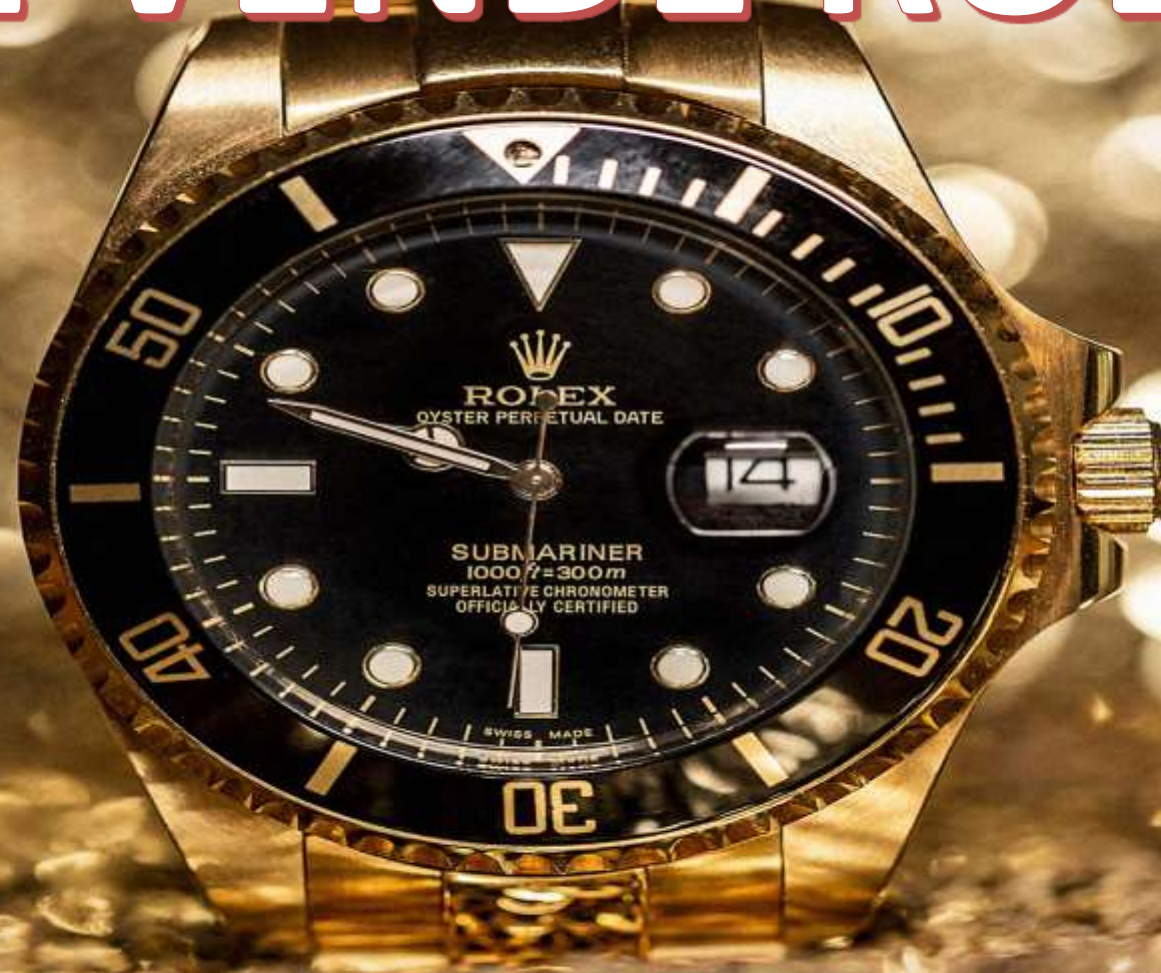
Cliente objetivo



# “PRECIO” Vs. COSTO DE SATISFACCIÓN



# ¿QUÉ VENDE ROLEX?





# “PROMOCIÓN” Vs. CONEXIÓN (ENGAGEMENT)



¿ES REALMENTE VISTA  
LA PUBLICIDAD EXTERIOR?



# WARKETING

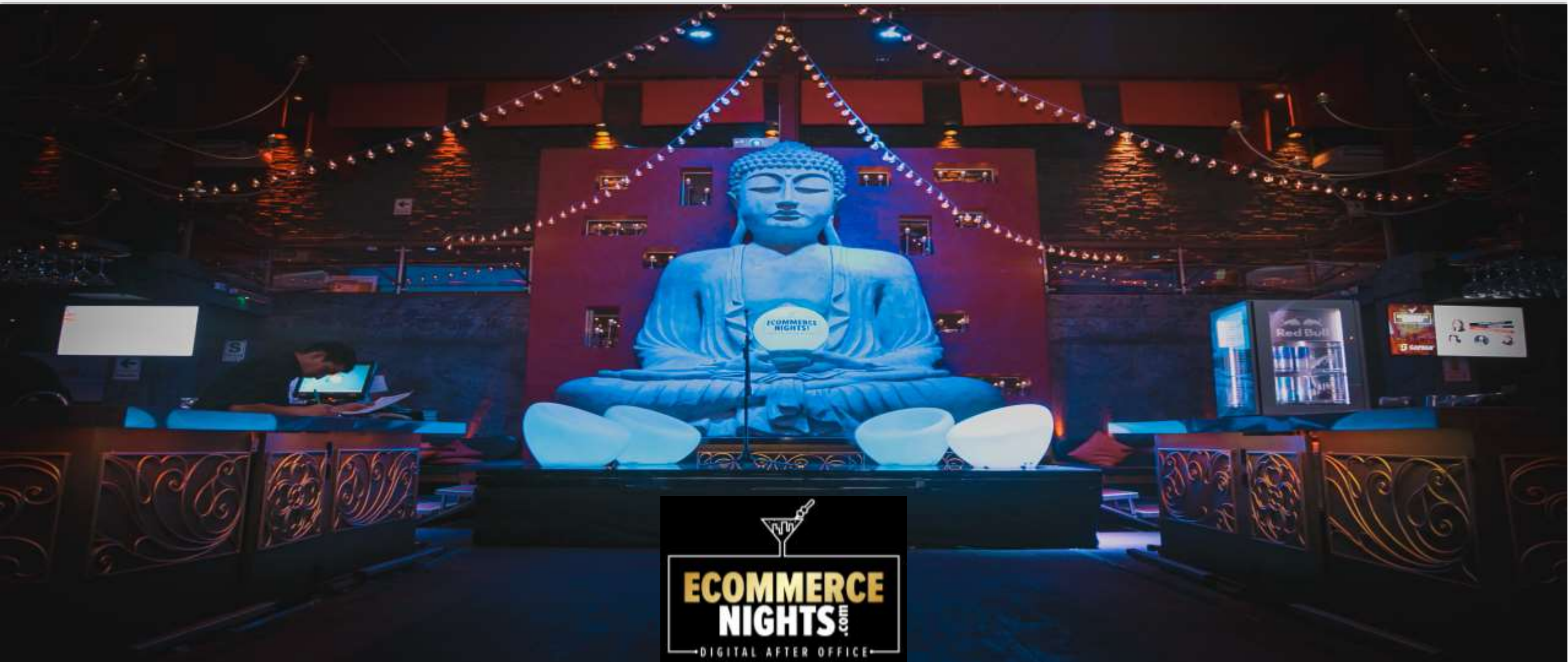
Objetivos  
Estrategias  
Tácticas  
Guerrilla  
BTL  
Target  
Territorio



**¿CUÁL ES TU INNOVACIÓN,**  
qué hiciste para llegar primero y  
qué estas haciendo para proteger tu posición?



# PLANIFICANDO UNA CAMPAÑA ONLINE: CASO #ECOMMERCENIGHTS



# SOMOS LA COMUNIDAD QUE REÚNE Y CONECTA A LOS LÍDERES DEL COMERCIO ELECTRONICO DEL PAÍS



Organización sin fines de lucro fundada en 2007, dedicada a impulsar el comercio electrónico y la confianza Online en el país.





# NUESTRO TRABAJO ES CO-DISEÑAR EL FUTURO



## APRENDE DE LOS EMPRENDEDORES Y DIRECTIVOS DE MAYOR ÉXITO DEL PAÍS



**Amparo Nalvarte**  
CEO Fundadora  
Culqi.com



**Fátima Toche**  
Especialista en Derecho TI  
Consultora



**Diego Castro**  
Country Manager  
Despegar.com



**Juan José Duffoo**  
Director Comercial  
Cineplanet



**Fernando Cruz**  
Commercial Director  
OLX.pe



**Orazio Parodi**  
CEO Fundador  
Dinámica Digital



**Helmut Cáceda**  
CEO Fundador  
CAPECE | Ecommerce Academy



**Oscar Saldaña**  
Jefe de Canales Digitales  
Frecuencia Latina



**Percy Negrete**  
Director UX / Research  
Attachmedia.com



**Miguel Durateau**  
CEO Fundador  
Urbaner.com



**Juan Ramón Sanfeliú**  
Director Performance Media  
Publicis



**Eduardo Acuña**  
CEO Fundador  
Samishop.pe



**Fernando D'alessio**  
CEO Fundador  
Juntoz.com



**Miguel Cachay**  
Country Manager  
Addconsulta



**Jonathan Davey**  
CEO Fundador  
Grupo P



**Jonathan Montoya**  
Country Manager  
Embluemail.com



**Fernando Grados**  
CEO Fundador  
Dominio Consultores



**Ivan Juscamaita**  
Co Fundador  
Delirio Lab



**BUENAS CONFERENCIAS + BUEN NETWORKING + ROCK&ROLL 😊**



PRIMER NIVEL

sukha  
BUDA LOUNGE

BOX GOLD 8 PAX

BOX GOLD 8 PAX

BOX 5  
8 - 10 PAX

BOX 4  
10 - 12 PAX

BOX 3  
10 - 12 PAX

BOX 2  
8 - 10 PAX



CONSULTORIO DIGITAL

SPEAKERS DE LA NOCHE

BOX 1  
14 - 16 PAX

ZONA  
PROVEEDORES

MESA 12  
4 PAX



MESA 11  
4 PAX



MESA 10  
4 PAX



MESA 9  
4 PAX



MESA 8  
6 PAX



MESA 7  
6 PAX



MESA 6  
6 PAX



MESA 5  
6 - 8 PAX

MA 26

MA 25

MA 24

MA 23

MA 22

MA 21

MA 20

ESAN

LC PERÚ

DIPLOMADO CAPECE

GAMARRA

BARRA 2

BARRA 1

CABINA DJ



MESA 4  
12 - 15 PAX

MESA 3  
10 - 12 PAX

BOX PLATINUM  
10 PAX

MESA 2  
10 - 12 PAX

MESA 1  
6 - 7 PAX

"CONSULTORIO WEB"  
ZONA PARA SPEAKERS



BOX PLATINUM 10 PAX



BOX PLATINUM 10 PAX





# BRANDING: 99DESIGNS.COM

#62 de Ponteresandco



★★★★★



#61 de Ponteresandco



★★★★★



#60 de Ponteresandco



★★★★★



#59 de Ponteresandco



★★★★★



#65 de Jarvard



★★★★★



#58 de Ponteresandco



★★★★★



#52 de Ponteresandco



★★★★★



#14 de Jarvard



★★★★★



#13 de Jarvard



★★★★★



#63 de Ponteresandco



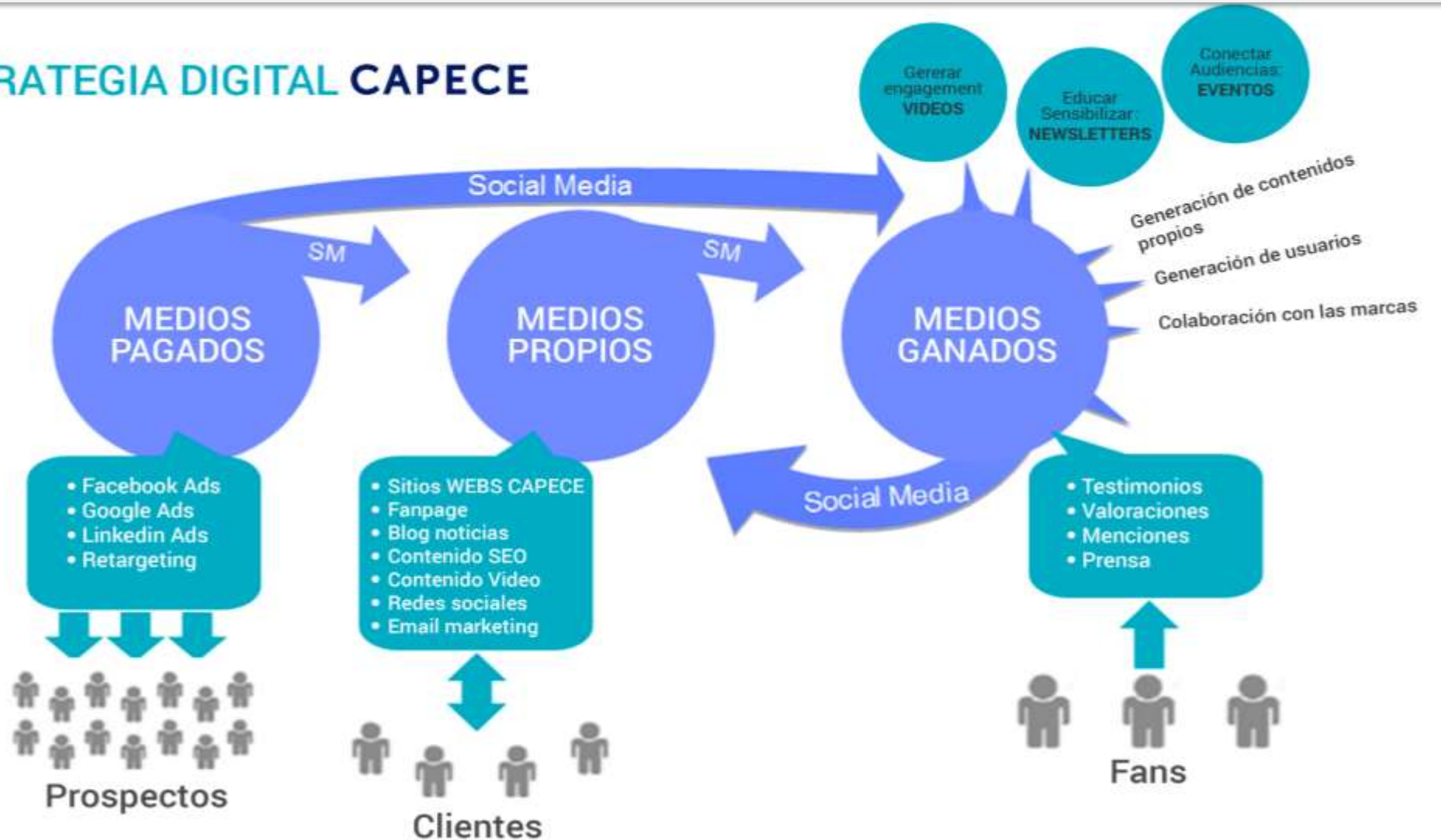
★★★★★



# CHECKLIST DE ACTIVOS DIGITALES Y "TOUCHPOINTS"



## ESTRATEGIA DIGITAL CAPECE







**ECOMMERCE  
NIGHTS**.com

DIGITAL AFTER OFFICE

**TEMA DE LA NOCHE: "¿CÓMO HACER RENTABLE TU ECOMMERCE?"**

Los negocios digitales están evolucionando, por eso te traemos a los encargados de liderar las ventas Online para compartir toda su experiencia, en una noche con todos los tragos y piqueos incluidos.

Miércoles \*\*\* de Julio - SUKHA BUDA LOUNGE EN MIRAFLORES

# LO PRIMERO: DEFINIR EL OBJETIVO DE CAMPAÑA



OBJETIVO  
DEL  
NEGOCIO

**POSICIONAR A CAPECE COMO EL PRINCIPAL PROMOTOR**  
DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LA CONFIANZA ONLINE EN LIMA

GOAL 1

**150**  
**ENTRADAS VENDIDAS**

GOAL 2

**POSICIONAR** el #EcommerceNight  
en el Ecosistema digital de Lima

KPIs

N° de  
**VISUALIZACIONES**  
Del anuncio

N° de  
**VISITAS**  
a la Web

N° de  
**ASISTENTES**  
a eventos

KPIs

N° de  
**NEWSLETTERS**  
enviados al mes

N° de  
Reproducciones  
de **VIDEO**

N° de FANS  
incrementados  
al mes

TARGET

100,000  
Visualizaciones  
anuncios

5,000  
Visitantes  
En la Web

150  
Entradas  
vendidas

TARGET

5,000  
emails  
abiertos

10,000  
Reproduc. de  
video al 50%

1,500 nuevos  
fans en  
FanPage



# ERROR N°1: NO GENERAR TRÁFICO EN TU WEB



- Reconocimiento de marca
- Alcance

- Tráfico
- Interacción
- Instalaciones de la aplicación
- Reproducciones de video
- Generación de clientes potenciales
- Mensajes

- Conversiones
- Ventas del catálogo
- Visitas en el negocio



# SI GOOGLE ES UN "BUSCADOR"... FACEBOOK ES UN "ENCONTRADOR" 😊

Administrador de anuncios

Buscar

CAPECEADS (32720979)

Campaña

Objetivo

Conjunto de anuncios

- Público
- Ubicaciones
- Presupuesto y calendario

Anuncio

- Formato
- Contenido multimedia
- Contenido adicional

Crear campaña nueva

Campaña: Elige tu objetivo. [Cambiar a creación rápida](#)

¿Cuál es tu objetivo de marketing? Ayuda: selección de un objetivo

Reconocimiento ✓	Consideración ✓	Conversión ✓
Reconocimiento de marca	Tráfico	Conversiones
Alcance	Interacción	Ventas del catálogo
	Instalaciones de la aplicación	Visitas en el negocio
	Reproducciones de video	
	Generación de clientes potenciales	
	Mensajes	



# CREAR ANUNCIOS PERSUASIVOS

FACTORES IMPORTANTES: COPY, PROPUESTA DE VALOR, PRECIO, CTA, EMOJIS, CONTRASTE COLORES



Oberlo  
Publicidad ·

Un año nuevo está aquí, así que es un buen momento para empezar algo nuevo 🎉. ¿qué hay de empezar tu propio negocio de comercio electrónico? Con oberlo es muy fácil empezar. 📱 regístrate y usted recibirá:

- ✓ CUENTA GRATUITA DE OBERLO
- ✓ mejores productos de venta
- ✓ experiencias de segmentación... Ver más

Ver original · Calificar esta traducción

profit	You Sell For	Your profit	You Sell For
\$7.89	US \$8.98	US \$7.65	US \$28

información | Steering Wheel Cell Phone Clip | Más información | Spherical Moo

2.7 mil · 523 comentarios · 633 veces compartido

Me gusta · Comentar · Compartir



L'Bel (Predeterminada)  
Publicidad ·

Disfruta su exquisita textura mate aterciopelada con 30% Off. Cómprala en la tienda online y te la enviamos hasta en 2 días.



30%  
DESCU  
Labial líquido color intenso, acabado mate

COMPRA ONLINE

LBEL.COM

L'BEL Tienda Online

Comprar

57 · 8 comentarios · 4 veces compartido

Me gusta · Comentar · Compartir



Pacifico Seguros  
Publicidad ·

Con Médicos a Domicilio, la atención que mereces desde la comodidad de tu hogar.



Ten la tranquilidad de sentirte protegido en casa.

Seguro de Salud  
Desde S/ 165.83 al mes\*

Pídelo aquí

PACIFICO.COM.PE

Seguro de Salud

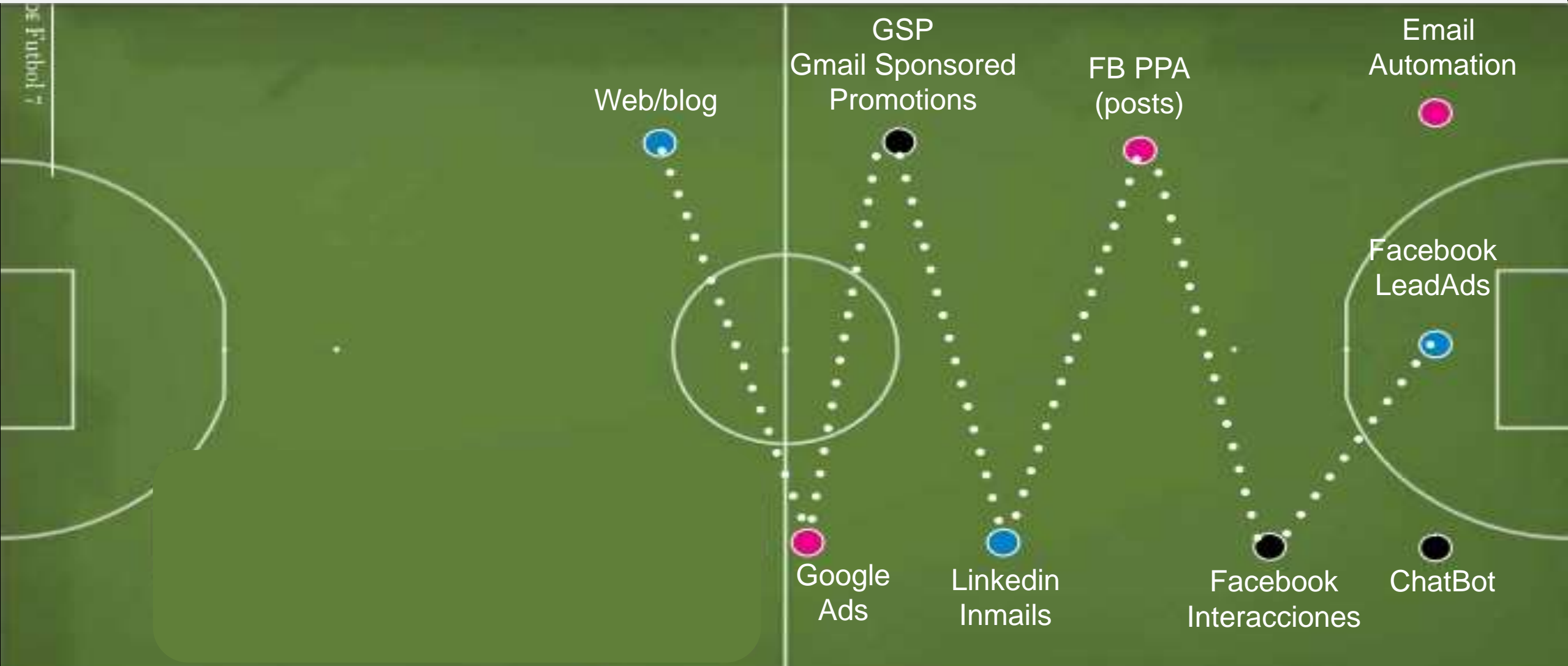
Desde S/ 165.83 al mes\*.

Más información

78 · 51 comentarios · 9 veces compartido

Me gusta · Comentar · Compartir

# MODELO DE ATRIBUCIONES

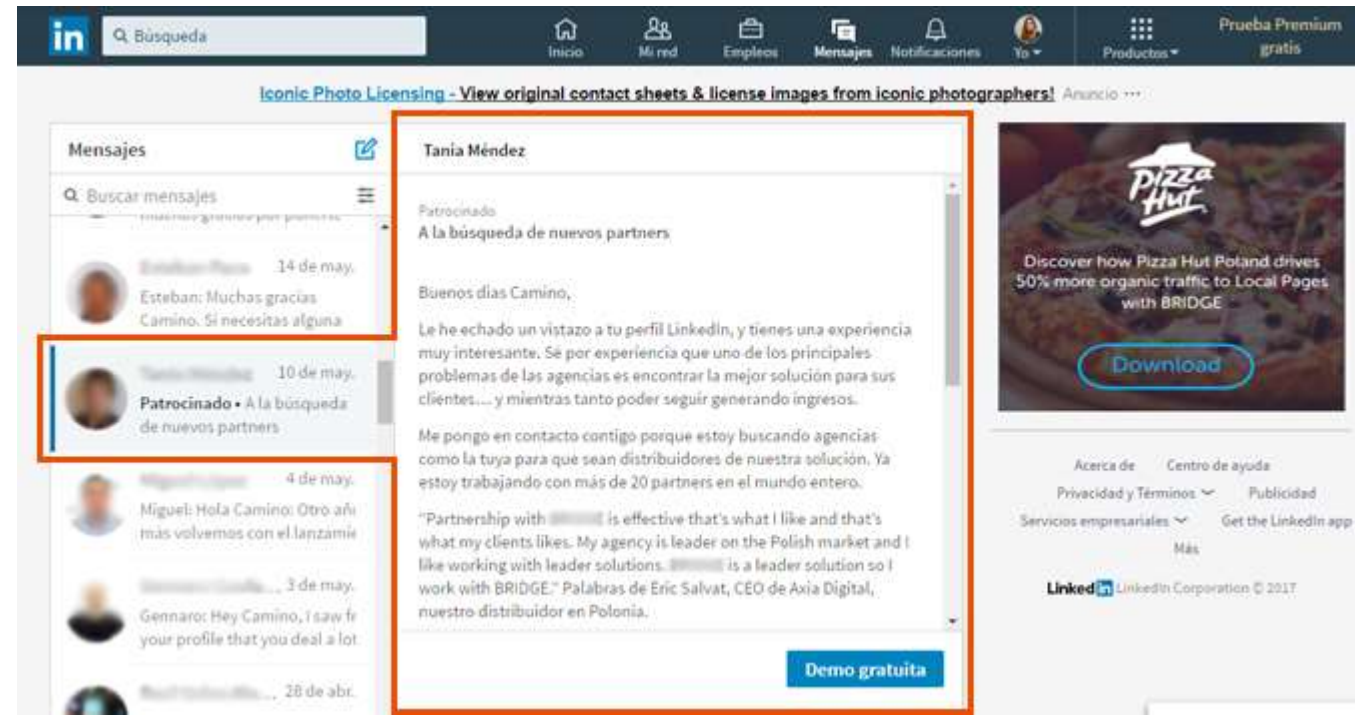
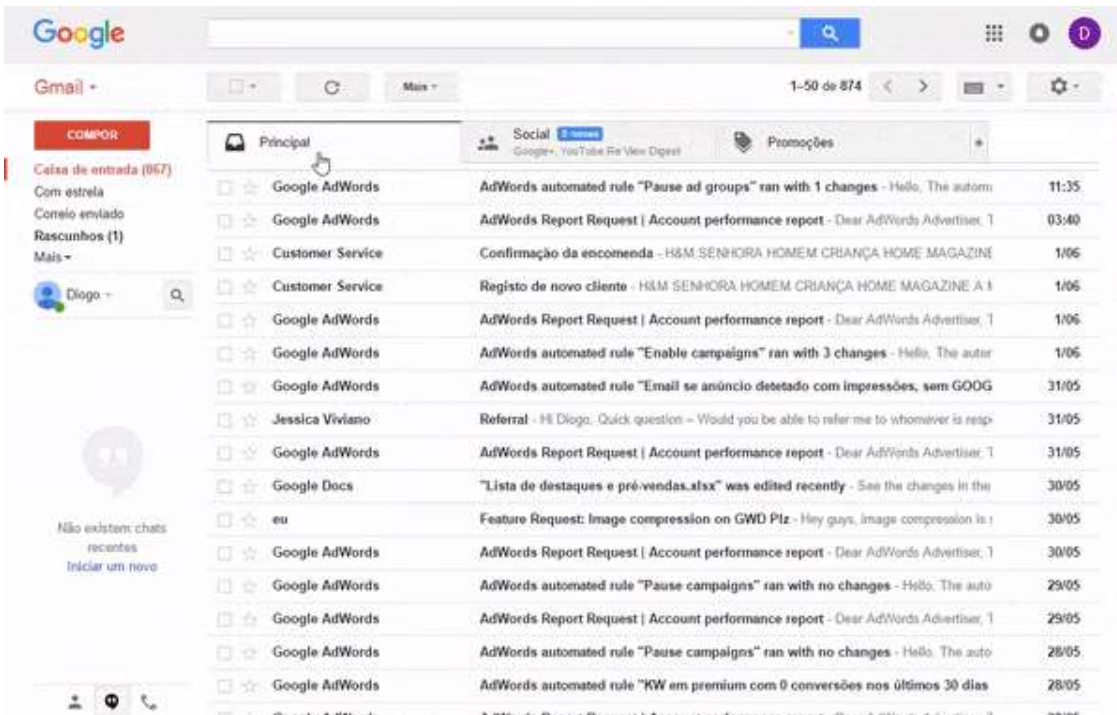




# FORMATOS DE ANUNCIOS

## GSP Gmail Sponsored Promotions

## Linkedin Inmails



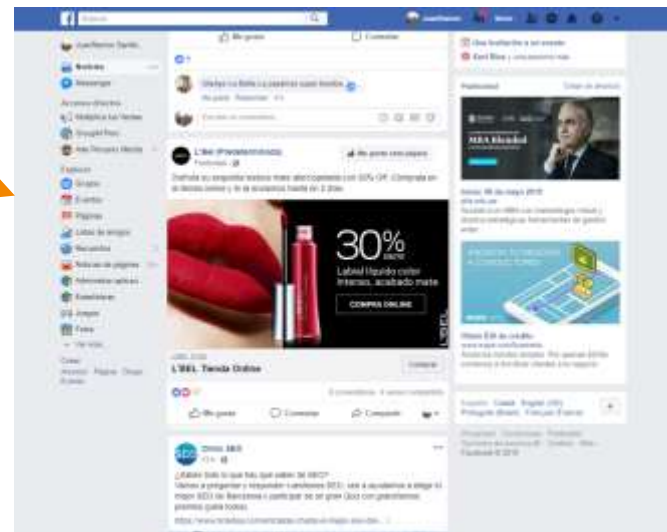
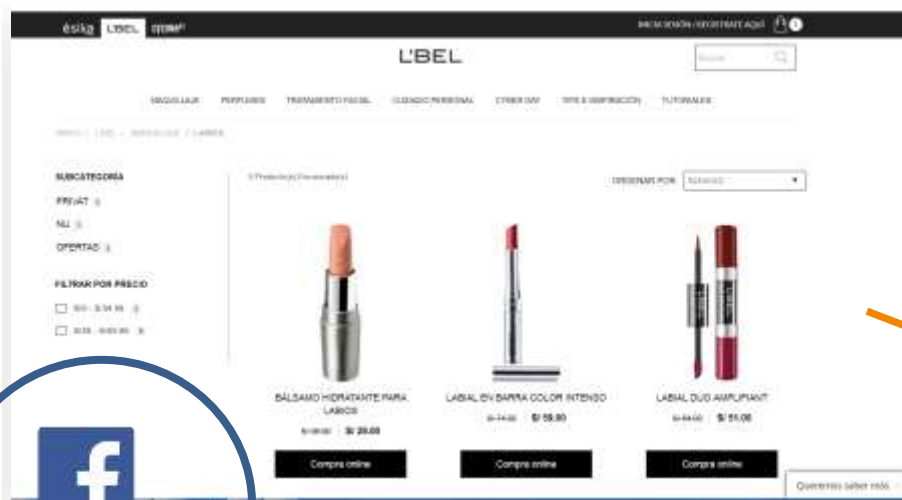
## ERROR 2: NO INSTALAR EL PIXEL DE CONVERSIÓN EN LA WEB





# ERROR N°3: NO HACER REMARKETING

## RETARGETING DINÁMICO



# ERROR N°4: LANZAR CAMPAÑAS SIN SEGMENTAR AUDIENCIAS

## AUDIENCIA DE HOY EN ECOMMERCE NIGHTS:

- Tiendas online, ropa, accesorios, clínicas, seguros, servicios, retail, laboratorios, etc

## SEGMENTACIONES ADECUADAS:

▼ Nivel de formación
Doctorado
Estudios universitarios completos
Estudios universitarios en curso
Estudios universitarios incompletos
Maestría
Posgrado en curso
Posgrado incompleto
Secundario completo

▼ Mes de cumpleaños
Cumplen años en el mes de abril
Cumplen años en el mes de agosto
Cumplen años en el mes de diciembre
Cumplen años en el mes de enero
Cumplen años en el mes de febrero
Cumplen años en el mes de julio
Cumplen años en el mes de junio
Cumplen años en el mes de marzo

▼ Pasatiempos y actividades
▶ Arte y música
▶ Hogar y jardinería
▶ Mascotas
Temas de actualidad
▶ Temas políticos y sociales
▶ Vehículos
▶ Viajes

▼ Comportamientos
▶ Actividades digitales
▶ Afinidad multicultural
▶ Aniversario
▶ Clasificación de consumidores
▶ Comportamiento de compra
▶ Expatriados
▶ Más categorías

# “AUDIENCIAS”.- LA CARNECITA DE FACEBOOK

## 1).- PÚBLICOS GUARDADOS O GENERAL

Se crean a partir de las Segmentaciones nativas de la plataforma de Facebook

Crear audiencia guardada

Nombre de la audiencia:

Audiencias personalizadas:

Lugares:

Perú

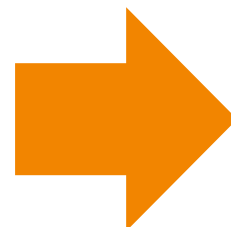
Huancayo, Junin Region +80 km

Incluir | Escribe para añadir más lugares | Explorar

Colocar marcador

Cancelar | **Crear audiencia**

**Audiencia potencial:**  
Alcance potencial: 530 000 personas  
**Características de la audiencia:**  
• Lugar de residencia:  
• Perú: Huancayo (+80 km) Junin Region  
• Edad:  
• 13-85+



INCLUIR personas que cumplan al menos UNA de las siguientes condiciones

Agrega datos demográficos, intereses o comp... | Sugerencias | Explorar

Propietario de iPad Mini 2	<input type="checkbox"/>
Propietario de iPad Mini 3	<input type="checkbox"/>
Propietario de iPhone 6	<input type="checkbox"/>
Propietario de iPhone 6 Plus	<input type="checkbox"/>
Propietario de iPhone 6S	<input type="checkbox"/>
Propietario de iPhone 6S Plus	<input type="checkbox"/>
Propietario de iPhone 7	<input type="checkbox"/>
Propietario de iPhone 7 Plus	<input type="checkbox"/>
Propietario de iPhone SE	<input type="checkbox"/>

SEGMENTACION PARA  
IMPACTAR A USUARIOS CON  
ALTO PODER ADQUISITIVO



# “AUDIENCIAS”.- LA CARNECITA DE FACEBOOK

## 2).- PÚBLICOS PERSONALIZADOS

Se crean a partir de las nuestros activos digitales

Fecha	Mensaje con ID	Correo	Email	Celular
19/03/2019	1944181272729	John Rivera	johnrivera1984@gmail.com	80398800
19/03/2019	2948238216237	Victor Torres	victor_torres@unicef.org	80142279
19/03/2019	3950213810407	John Castropas	johncastropas@gmail.com	95999270
19/03/2019	5958923217589	Jose Medina	josemedina1985@gmail.com	97889270
19/03/2019	2071949232595	Sally Garcia	sally_garcia@unicef.org	80232167
19/03/2019	7027211714297	Diego de la Cruz Rodriguez	diego1977@gmail.com	70124010
19/03/2019	3174908231629	John Medina	johnmedina@gmail.com	95492107
19/03/2019	1717423420879	Carson Douglas-Lopez-Molina	Carson_222@gmail.com	82714381
19/03/2019	2082321646187	Roberto Lopez-Lopez	robertolopez@gmail.com	80890474
19/03/2019	4244231481731	Nelson Chavez	nelsonchavez@gmail.com	80219403
19/03/2019	1072084641174	Reynaldo Torres	reynaldot@gmail.com	80771429
19/03/2019	1094238231629	Nancy Lopez	nancylopez@gmail.com	87714400
19/03/2019	1307192-13	Talía Patricia Cuevas	talipatricia.cuevas@gmail.com	80398800
19/03/2019	2219623216461	Luis Valdez	luisvaldez@gmail.com	80890474
19/03/2019	2172418232595	Erica Lopez-Mendoza	ericalopez@gmail.com	80771429
19/03/2019	4407823216461	Nancy Torres-Cuevas	nancytorres@gmail.com	80890474
19/03/2019	1028121821027	Jonathan Ruiz-Chavez	jonathanruiz@gmail.com	81704281
19/03/2019	2071949232595	María del Socorro Torres-Cuevas	maria2002@gmail.com	80771429
19/03/2019	2071949232595	Erica Lopez	ericalopez@gmail.com	80890474
19/03/2019	2149823216461	Walter Lopez	walterlopez@gmail.com	80771429
19/03/2019	1094238231629	Nancy	nancylopez@gmail.com	80771429
19/03/2019	80771429	Betty Prado	betty_prado_13@gmail.com	80890474

- Archivo de clientes**  
Usa un archivo de clientes para asociar a tus clientes con personas en Facebook y crear un público a partir de las coincidencias encontradas. Los datos se cifrarán antes de subirse.
- Tráfico del sitio web**  
Crea una lista de personas que visitaron tu sitio web o realizaron acciones específicas usando el píxel de Facebook.
- Actividad en la aplicación**  
Crea una lista de personas que iniciaron tu aplicación o juego, o que realizaron acciones concretas.
- Actividad fuera de internet** **ACTUALIZADO**  
Crea una lista de personas que interactuaron con tu negocio en la tienda, por teléfono o a través de otros canales fuera de internet.
- Interacción** **ACTUALIZADO**  
Crea una lista de las personas que interactuaron con tu contenido en Facebook o Instagram.

- Video** **ACTUALIZADO**  
Crea una lista de personas que dedicaron tiempo a ver tus videos en Facebook o Instagram.  
De: [icon]
- Formulario para clientes potenciales** **ACTUALIZADO**  
Crea una lista de personas que abrieron o completaron un formulario en tu anuncio para clientes potenciales en Facebook o Instagram.  
De: [icon]
- Experiencia en pantalla completa** **ACTUALIZADO**  
Crea una lista de personas que abrieron tu anuncio de colección o Canvas en Facebook.  
De: [icon]
- Página de Facebook**  
Crea una lista de personas que hayan interactuado con tu página en Facebook.  
De: [icon]
- Perfil de empresa de Instagram** **NUEVO**  
Crea una lista de las personas que interactuaron con tu perfil de empresa de Instagram.  
De: [icon]
- Evento** **NUEVO**  
Personas que interactuaron con tus eventos en Facebook.  
De: [icon]

# “AUDIENCIAS”.- LA CARNECITA DE FACEBOOK

## 3).- PÚBLICOS SIMILARES (Look Alikes)

Se crean a partir de los Públicos Personalizados



A PARTIR DE LA LISTA DE MIS CLIENTES,  
FACEBOOK GENERA UNA AUDIENCIA DE  
230K USUARIOS EN PERÚ MUY PARECIDOS

Crear un público similar

Encuentra nuevas personas en Facebook que se parecen a los públicos existentes. [Más información.](#)

Origen

Crear

Lugar

Tamaño del público

% de países

**Públicos resultantes**

Público similar (PE: 1%) CLIENTES Alcance estimado  
236.000 personas

El tamaño del público oscila entre el 1% y el 10% de la población total de los países que eliges (las personas que tienes más similitudes con tu público de origen representan el 1%).

[Mostrar opciones avanzadas](#)

# ESTRATEGIAS CON FACEBOOK MARKETING #1

## LA MEJOR ESTRATEGIA : DIVIDE Y VENCERÁS



	Nombre del conjunto de anuncios		Resultados	Alcan	Impresio	Costo po resultad
<input checked="" type="checkbox"/>	PG - Publicidad		32 Clientes potenciales ...	17.160	20.781	S/6,55 Por cliente p...
<input checked="" type="checkbox"/>	PG - Comercio minorista		17 Clientes potenciales ...	22.360	24.132	S/8,90 Por cliente p...
<input checked="" type="checkbox"/>	LAL 3		15 Clientes potenciales ...	7.392	8.355	S/6,41 Por cliente p...
<input checked="" type="checkbox"/>	LAL 7		15 Clientes potenciales ...	6.922	8.067	S/7,35 Por cliente p...
<input checked="" type="checkbox"/>	LAL 6		13 Clientes potenciales ...	7.274	8.168	S/7,74 Por cliente p...
<input checked="" type="checkbox"/>	PG - MKT Digital		11 Clientes potenciales ...	4.408	5.296	S/5,83 Por cliente p...
<input checked="" type="checkbox"/>	LAL Leads caldos Form LeadAds		10 Clientes potenciales ...	3.822	4.277	S/6,22 Por cliente p...
<input checked="" type="checkbox"/>	LAL 4		3 Clientes potenciales ...	2.348	2.489	S/12,04 Por cliente p...
<input checked="" type="checkbox"/>	LAL 2		3 Clientes potenciales ...	2.770	2.875	S/15,83 Por cliente p...
<input checked="" type="checkbox"/>	PG - MKT Digital & Publicidad		2 Clientes potenciales ...	2.587	2.728	S/17,24 Por cliente p...

20 Grupos de Anuncios:

- ✓ 10 Públicos Guardados
- ✓ 10 Públicos Similares

( creados de 10 Públicos Personalizados )



# ESTRATEGIAS CON FACEBOOK MARKETING #2

## AUDIENCIAS DE ENGAGEMENT PARA PERFORMANCE



Nombre	Tipo	Tamaño	Disponibilidad
Video Estudios Infertilidad - Views 95%	Público personalizado Interacción: video	1.200	Listo
Video SOP - Views 95%	Público personalizado Interacción: video	4.200	Listo
Video Tratamiento Candidiasis - Views 95%	Público personalizado Interacción: video	6.000	Listo
Video Moma Gigante - Views 95%	Público personalizado Interacción: video	7.100	Listo
Video Endometrio Engrosado - Views 95%	Público personalizado Interacción: video	6.300	Listo
Video Preguntas VPH - Views 95%	Público personalizado Interacción: video	2.300	Listo

AMPLIFICACIÓN CON PÚBLICOS SIMILARES

# ERROR N°5: NO TENER UNA ESTRATEGIA CLARA DE ADQUISICIÓN DE CLIENTES

## FACEBOOK LEAD ADS

### CAPTACIÓN DE LEADS



**Cámara Peruana de Comercio Electrónico**  
Publicidad ·

**NOCHE DE COMERCIO ELECTRÓNICO**  
Ven a TRANSFORMAR tu empresa a DIGITAL

Tema de la noche: ¿Cómo hacer más rentable tu ecommerce?  
• Como multiplicar mis ventas con Facebook  
• Transformación digital y comercio electr... Ver más

**ECOMMERCE NIGHTS!**  
TEMA DE LA NOCHE: "¿CÓMO HACER RENTABLE TU E-COMMERCE?"  
SUKHA LOUNGE EN MIRAFLORES

**Ecommerce Night Lima**  
¡Entradas en Preventa!

Más información

### FORMULARIO



**Cámara Peruana de Comercio Electrónico**

**ECOMMERCE NIGHT: "COMO HACER RENTABLE TU ECOMMERCE"**

Ven y se parte del evento que reúne a los pensadores y directivos que lideran las compañías pioneras del comercio electrónico del país, y encuentra socios potenciales para TRANSFORMAR TU NEGOCIO A DIGITAL.

Inspírate y aprende de verdaderos emprendedores y directivos de éxito, quienes te hablarán de:

- Transformación digital
- Facebook Marketing para Empresas
- Innovación con propósito
- Casos de éxito de tiendas virtuales invitadas

**OPEN BAR:** CAPECE invita todos los tragos y ruidos por 3 horas. ¡Te invitamos a hacer!

Enviar

### VERSION 1

**Cámara Peruana de Comercio Electrónico**

Proporciona tus datos a continuación para obtener más información.

**Empresa**  
Escribe tu respuesta.

**Cargo**  
Escribe tu respuesta.

**Correo electrónico**  
jrsanfeliu@hotmail.com

**Nombre completo**  
JuanRamon Sanfeliu Salvà

**Número de teléfono**  
PE +51 966 895 071

Al hacer clic en "Enviar", aceptas enviar tu información a Cámara Peruana de Comercio Electrónico, que se compromete a usarla conforme a su política de privacidad.

Enviar

### VERSION 2

**Cámara Peruana de Comercio Electrónico**

¡Te esperamos este Miércoles 18 de Julio!  
Hora : 6:30pm a 11:00pm  
Lugar: Sukha Lounge Bar Miraflores  
Oferta Pronto Pago: S/. 150 hasta el 30 de junio

Proporciona tus datos a continuación para obtener más información.

**Correo electrónico**  
jrsanfeliu@hotmail.com

**Nombre completo**  
JuanRamon Sanfeliu Salvà

**Número de teléfono**  
PE +51 966 895 071

Al hacer clic en "Enviar", aceptas enviar tu información a Cámara Peruana de Comercio Electrónico, que se compromete a usarla conforme a su política de privacidad. Facebook también usará la información en conformidad con nuestra Política de datos, incluso para completar formularios de anuncios automáticamente. Ver Política de datos de Facebook. Términos y Condiciones

Enviar

# EXPERIMENTO A/B: FORMULARIO CON 5 CAMPOS

**DIA 1 : NOMBRE, CELULAR, EMAIL, CARGO, EMPRESA**

INVERSIÓN : S/ 107,02

LEADS : 8

CPL : S/ 13,38

CLICS : 243

CR : 3,29%

Proporciona tus datos a continuación para obtener más información.

**Empresa**  
Escribe tu respuesta.

**Cargo**  
Escribe tu respuesta.

**Correo electrónico**  
jrsanfeliu@hotmail.com

**Nombre completo**  
JuanRamon Sanfeliu Salvà

**Número de teléfono**  
PE +51 966 895 071

Al hacer clic en "Enviar", aceptas enviar tu información a Cámara Peruana de Comercio Electrónico, que se compromete a usarla conforme a su política de privacidad.

Enviar



# EXPERIMENTO A/B: FORMULARIO CON 3 CAMPOS

## DIA 2 : NOMBRE, CELULAR, EMAIL

INVERSIÓN : S/ 105,59

LEADS : 14

CPL : S/ 7,54

CLICS : 240

CR : 5,83%



X  Cámara Peruana de Comercio Electrónico

¡Te esperamos este Miércoles 18 de Julio!  
Hora : 6:30pm a 11:00pm  
Lugar: Sukha Lounge Bar Miraflores  
Oferta Pronto Pago: S/. 150 hasta el 30 de junio

Proporciona tus datos a continuación para obtener más información.

Correo electrónico  
jrsanfeliu@hotmail.com

Nombre completo  
JuanRamon Sanfeliu Salvà

Número de teléfono  
PE +51 966 895 071

Al hacer clic en "Enviar", aceptas enviar tu información a Cámara Peruana de Comercio Electrónico, que se compromete a usarla conforme a su política de privacidad. Facebook también usará la información en conformidad con nuestra Política de datos, incluso para completar formularios de anuncios automáticamente. [Ver Política de datos de Facebook](#). [Términos y Condiciones](#)

Enviar

# EXPERIMENTO A/B: FORMULARIO CON 3 CAMPOS A AUDIENCIA "A"

## DIA 3 : NOMBRE, CELULAR, EMAIL

INVERSIÓN : S/ 103,3

LEADS : 16

CPL : S/ 6,44

CLICS : 208

CR : 7,69%

X Cámara Peruana de Comercio Electrónico

¡Te esperamos este Miércoles 18 de Julio!  
Hora : 6:30pm a 11:00pm  
Lugar: Sukha Lounge Bar Miraflores  
Oferta Pronto Pago: S/. 150 hasta el 30 de junio

Proporciona tus datos a continuación para obtener más información.

Correo electrónico  
jrsanfelio@hotmail.com

Nombre completo  
JuanRamon Sanfelio Salvà

Número de teléfono  
PE +51 966 895 071

Al hacer clic en "Enviar", aceptas enviar tu información a Cámara Peruana de Comercio Electrónico, que se compromete a usarla conforme a su política de privacidad. Facebook también usará la información en conformidad con nuestra Política de datos, incluso para completar formularios de anuncios automáticamente. [Ver Política de datos de Facebook](#). [Términos y Condiciones](#)

Enviar

# EXPERIMENTO A/B: FORMULARIO CON 3 CAMPOS A AUDIENCIA "B"

## DIA 4 : NOMBRE, CELULAR, EMAIL

INVERSIÓN : S/ 127,97

LEADS : 24

CPL : S/ 5,33

CLICS : 270

CR : 8,88%

X  Cámara Peruana de Comercio Electrónico

¡Te esperamos este Miércoles 18 de Julio!  
Hora : 6:30pm a 11:00pm  
Lugar: Sukha Lounge Bar Miraflores  
Oferta Pronto Pago: S/. 150 hasta el 30 de junio

Proporciona tus datos a continuación para obtener más información.

Correo electrónico  
jrsanfelio@hotmail.com

Nombre completo  
JuanRamon Sanfelio Salvà

Número de teléfono  
PE +51 966 895 071

Al hacer clic en "Enviar", aceptas enviar tu información a Cámara Peruana de Comercio Electrónico, que se compromete a usarla conforme a su política de privacidad. Facebook también usará la información en conformidad con nuestra Política de datos, incluso para completar formularios de anuncios automáticamente. [Ver Política de datos de Facebook](#). [Términos y Condiciones](#)

Enviar



# OPTIMIZACIÓN DE RESULTADOS

## CAPTACIÓN DE LEADS

Facebook post from Cámara Peruana de Comercio Electrónico. The post features a vibrant image of a Buddha statue in a red-lit room for 'Ecommerce Night Lima'. The text promotes the event, asking how to make e-commerce more profitable and listing topics like Facebook marketing and digital transformation. A 'Más información' button is visible at the bottom.

## FORMULARIO

A registration form for 'Ecommerce Night: ¿Cómo hacer rentable tu e-commerce?'. The form includes fields for 'Empresa', 'Cargo', and 'Correo electrónico', with the email 'jrsanfeliu@hotmail.com' entered. A blue 'Enviar' button is at the bottom.

## VERSION 1

A screenshot of the registration form (Version 1). It shows the same fields as the 'FORMULARIO' section, with the email 'jrsanfeliu@hotmail.com' and a phone number '+51 966 895 071' entered. A blue 'Enviar' button is at the bottom.

CPL : S/. 13,38

CR : 3,29%

## VERSION 2

A screenshot of the registration form (Version 2). It shows the same fields as the 'FORMULARIO' section, with the email 'jrsanfeliu@hotmail.com' and a phone number '+51 966 895 071' entered. A blue 'Enviar' button is at the bottom.

- 60%  
CPL

+ 166%  
CR

CPL : S/. 5,33

CR : 8,88%

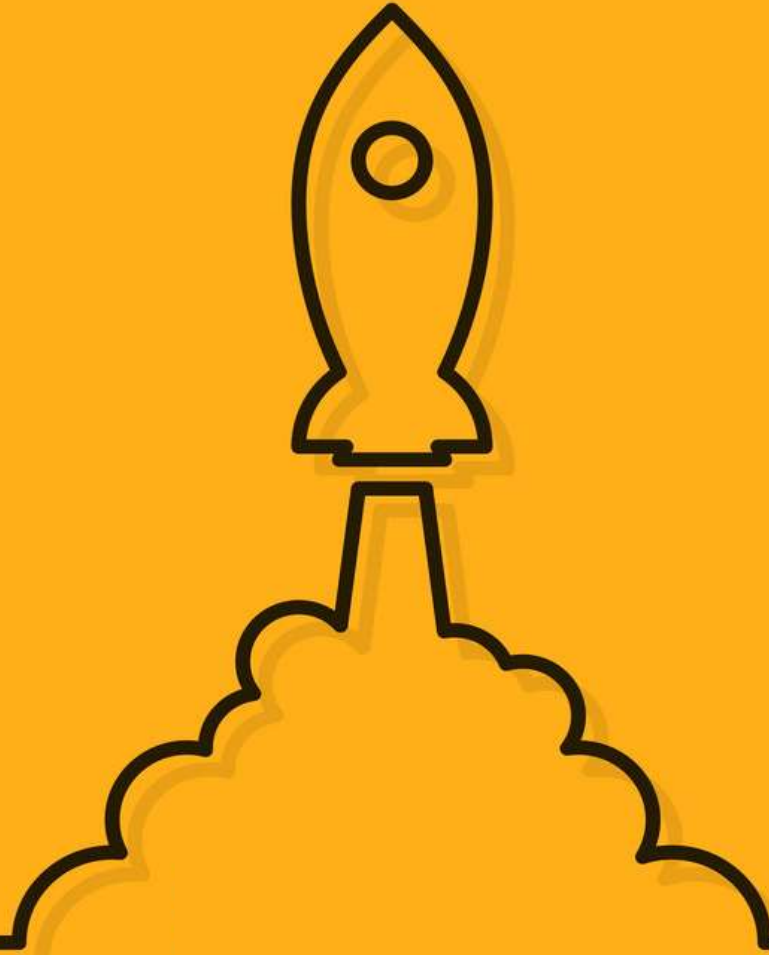












# **10 REGLAS DE ORO**

**PARA EMPRENDER E INNOVAR EN LA ERA DIGITAL**



*Año 2,000 (25 años)  
...18 años atrás hablando de transformación  
digital y comercio electrónico*





# LOS PUNTOS SE CONECTAN “HACIA ATRÁS”...Y CON EL TIEMPO

MI PRIMER  
EMPRENDIMIENTO

MUCHOS, MUCHOS  
EXPERIMENTOS

EDUCADOR

LÍDER DE OPINIÓN



**ENTREPRENEUR = VIAJERO QUE CORRE RIESGOS**

*La inspiración tarde o temprano llega, pero debe encontrarte trabajando*









# CUANDO ENCUENTRAS UN TRABAJO QUE AMAS, TU TRABAJO DEJA DE SENTIRSE COMO TRABAJO







# **1. PROHIBIDO STRESSARSE**

*Quando aumenta el Stress, Disminuye la Inteligencia*



# ¿CÓMO EMPRENDER SIN DINERO SIN CONTACTOS Y SIN EXPERIENCIA?





# ¡INVIERTE EN TI MISMO!

...a no ser que creas que eres una mala inversión

*TU NEGOCIO CRECE  
HASTA EL NIVEL QUE CRECES TÚ*

## 2. CONSTRUYE UNA...

**MARCA  
PERSONAL**



I BELIEVE ANYTHING IS POSSIBLE  
I SEE OPPORTUNITY WHEN OTHERS SEE IMPOSSIBILITY  
I TAKE RISKS. I'M FOCUSED. I HUSTLE  
I KNOW THAT NOTHING IS UNREALISTIC  
I FEEL OVERWHELMING LOVE  
I EMBRACE MY CHILDLIKE WONDER & CURIOSITY  
I TAKE FLYING LEAPS INTO THE UNKNOWN  
I CONTRIBUTE TO SOMETHING BIGGER THAN MYSELF  
I CREATE. I LEARN. I GROW. I DO.  
I BELIEVE IT'S NEVER TOO LATE TO START LIVING A DREAM  
**I AM AN ENTREPRENEUR**



# Helmut Cáceda

COACH Negocios Online

**PROPÓSITO:** ¡Transformar la vida de las personas a través de las tecnología!



**CAPECE**®  
Cámara Peruana de Comercio Electrónico  
*Emprendedor*



**ECOMMERCE ACADEMY** .pe  
*Educador*



**DOJO**  
Startups: Start Now!  
*Mentor*

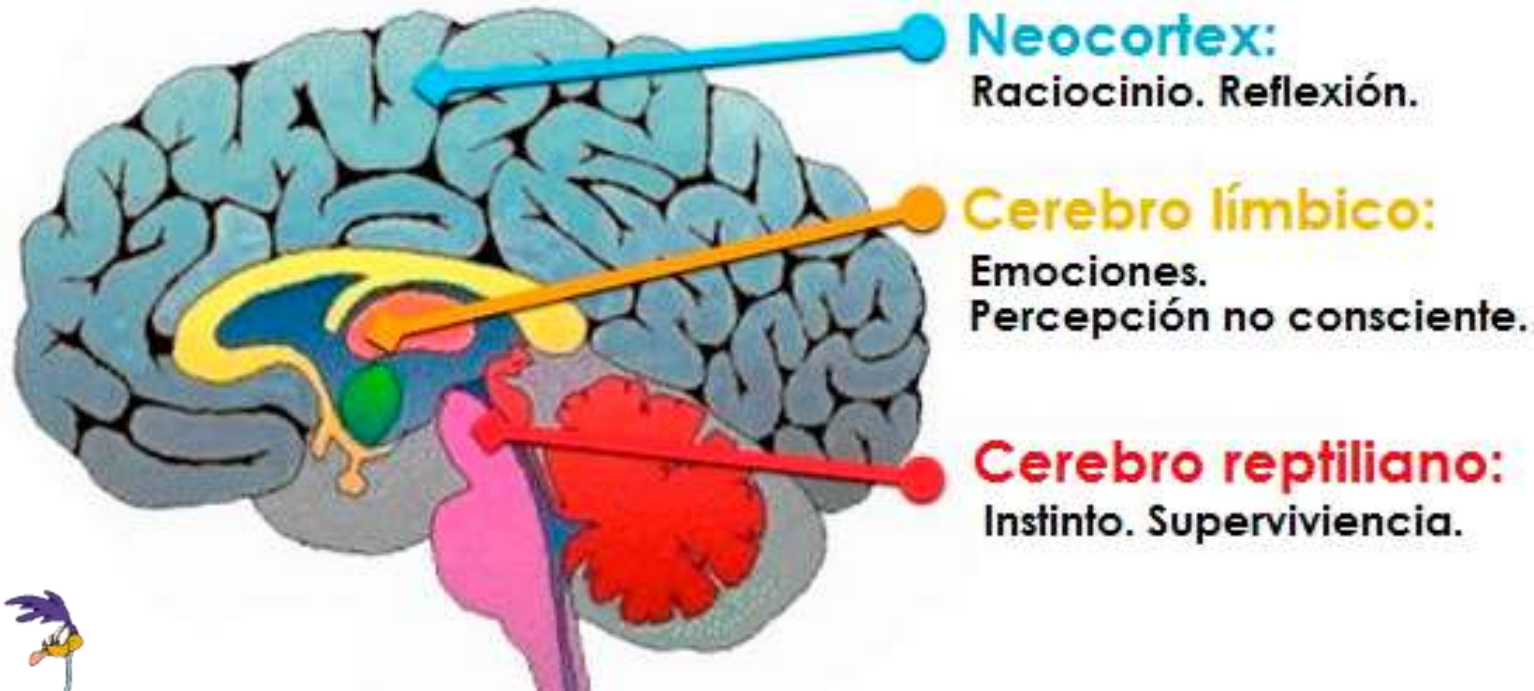


**CONFIANZA ONLINE**  
*Evangelizador*

*Catedrático y Mentor de Emprendimiento e Innovación*



# LAS EMOCIONES SON UN PRE REQUISITO PARA LA RACIONALIDAD



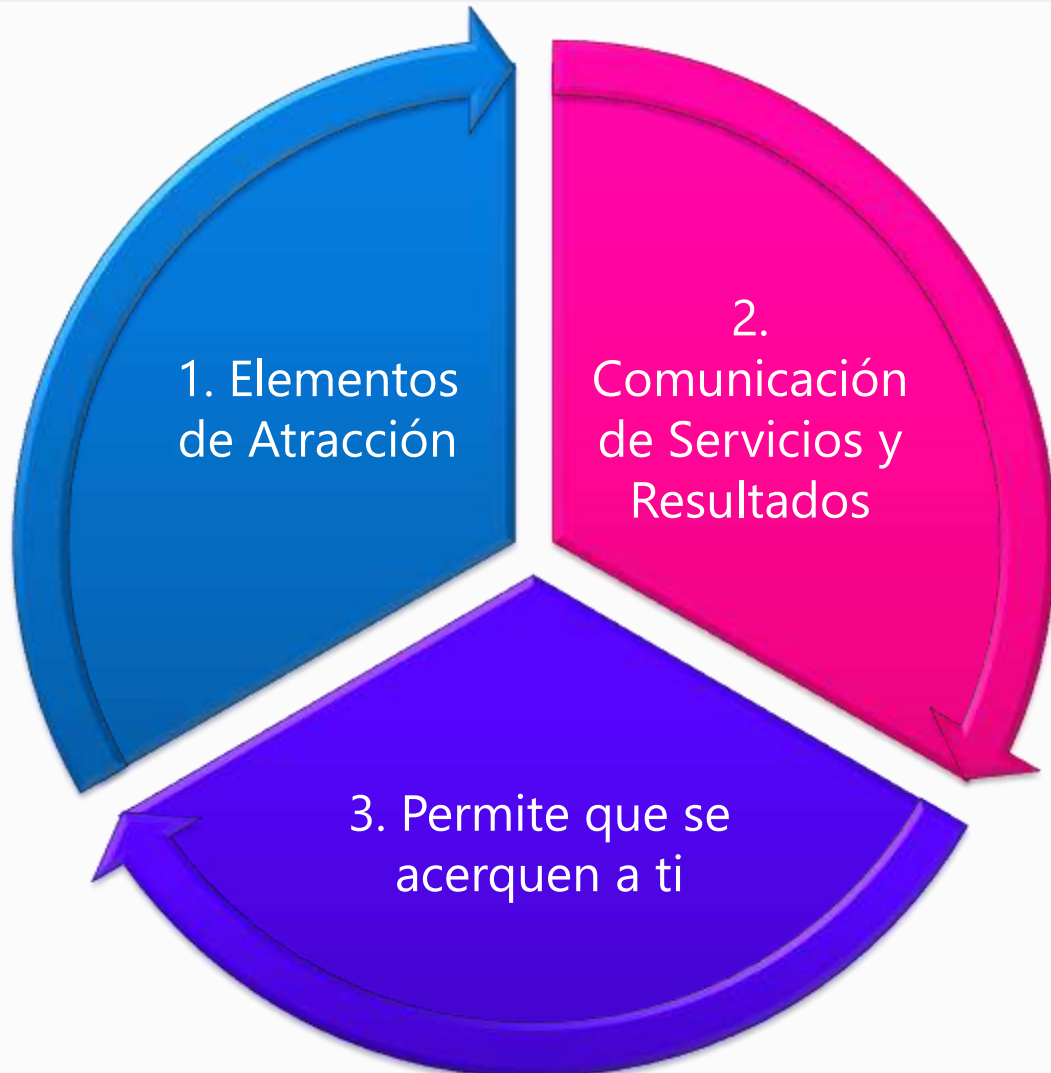
Si se acerca a mi, **¡TENGO QUE ESCAPAR!**...

Si huye de mi, **¡LO TENGO QUE ATRAPAR!**





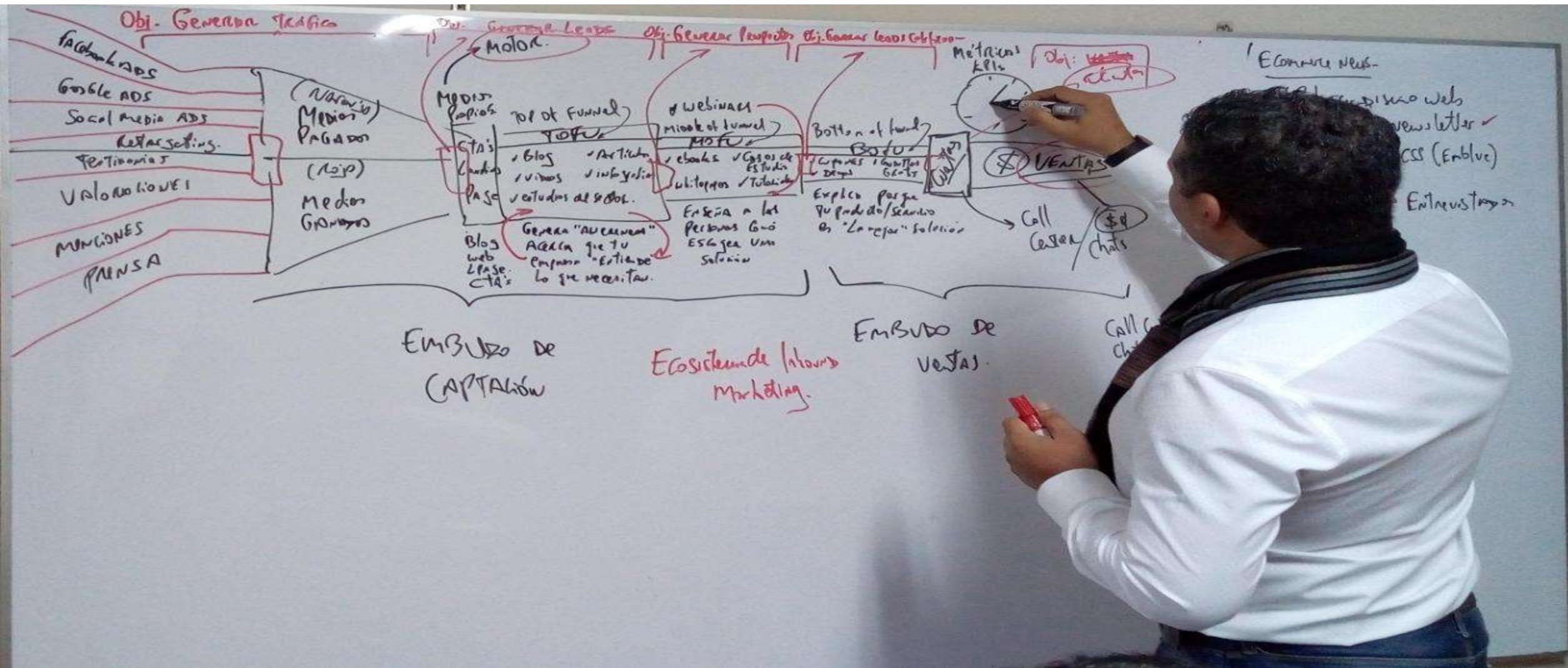
# DESARROLLA ESPACIOS EN EL QUE TÚ ESTES EN UNA POSICIÓN DE ALTO STATUS





# CONSTRUYE TU PROPIA COMUNIDAD DE SEGUIDORES

## El **ENGAGEMENT** se construye con **CONTENIDOS**



**TU BLOG**  
ES LA MEJOR RED SOCIAL





# EL MOMENTO CERO DE LA VERDAD

---



Estímulo



Primer momento de la verdad



Segundo momento de la verdad



# VÉNDELE AL MUNDO CON COMERCIO ELECTRÓNICO

## Atracción

- Estrategia Omnicanal
- Contenido Web y Blog
- SEO, SEM, Newsletters



## Interés

- Landing Page + ChatBot
- Remarketing
- CTA, Leads, CRM



## Deseo

- Call Center
- Emailing
- Cupones/Descuentos



**ECOMMERCE  
ACADEMY** .pe  
Cámara Peruana de Comercio Electrónico

## Acción

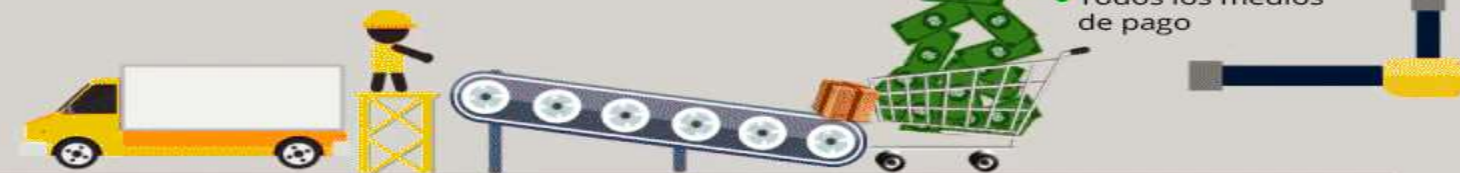
- Políticas comerciales
- Cero distracciones
- Todos los medios de pago

SI

NO

## Empresarios

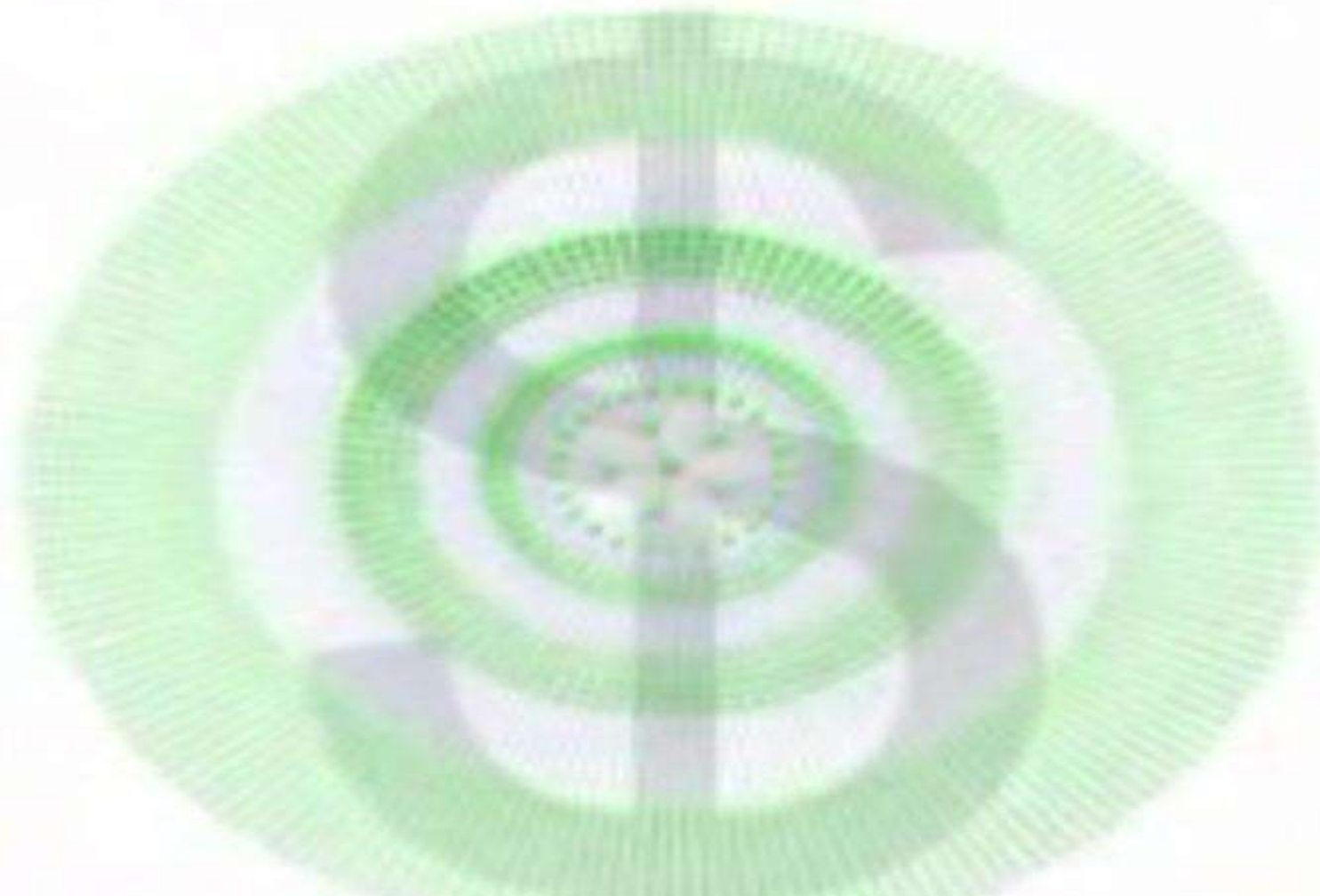
- Comentarios
- Valoración
- Reputación Online



**COMERCIO ELECTRÓNICO ES:  
EXPERIENCIA UX WOW + EXCELENTES PROCESOS LOGÍSTICOS**

### 3. NETWORKING Vs. NOTWORKING

LAS PERSONAS MAS RICAS DEL MUNDO CONSTRUYEN “UNA **RED DE CONTACTOS**”...TODOS LOS DEMÁS SÓLO ESTÁN ENTRENADOS PARA **BUSCAR TRABAJO**





*LAS CONQUISTAS FORJAN UN REINO  
PERO SÓLO LAS ALIANZAS FORMAN IMPERIOS*





# ERES EL PROMEDIO DE LAS 4 PERSONAS QUE TE RODEAN

## "SI ERES": PUEDES ATRAER

NO ATRAES LO QUE QUIERES, ¡ATRAES LO QUE ERES!

Para atraer Gente Emprendedora  
TÚ debes ser Emprendedor

Para Atraer a Gente Comprometida,  
TÚ debes estar comprometido.

Para Atraer a Gente Positiva,  
TÚ debes ser Positivo.

Para Atraer a Gente Poderosa,  
TÚ debes ser Poderoso.



**PRESENTAME A TUS AMIGOS  
Y TE DIRÉ TU FUTURO**

# UN MENTOR APARECERÁ CUANDO ESTÉS LISTO

*"Si yo he visto más allá, es porque logré pararme sobre hombros de gigantes"*





# 4. LA CREATIVIDAD NO SURGE DE LA NADA, LAS IDEAS SURGEN DE CONVERSAR CON CADA PERSONA





# 5. PONLE FECHA DE CADUCIDAD A TUS SUEÑOS

## **ANÁLISIS = PARÁLISIS**

*Un sueño escrito en papel con una fecha = Objetivo*

*Un objetivo detallado en pequeños pasos = Plan*

*Un plan ejecutado con acciones = **Realidad***



LAS IDEAS SIN ACCIÓN SON HUMO



ACOSTÚMBRATE A ESCUCHAR

"¡ESTAS LOCO!"

(Una frase que describe cualquier idea demasiado grande para una mente pequeña)

¡NUNCA TE RINDAS!

Si emprendes, no hay vuelta atrás  
estas condenado a lograr el ÉXITO

El ÉXITO, hace la diferencia  
Entre la Genialidad y la Locura



# 6. UNA BUENA IDEA NO SIRVE SINO SABES VENDERLA CONVIÉRTETE EN UN «**STORYTELLER**»



# CÓMO PRESENTAR UNA IDEA DE NEGOCIOS Y SER RECORDADO



1. Problema



2. Solución



3. Tamaño de Mercado



4. Equipo Ejecutor



5. Modelo de Negocio



6. Clientes



7. Competidores



8. Marketing y Ventas



9. Estado actual del proyecto



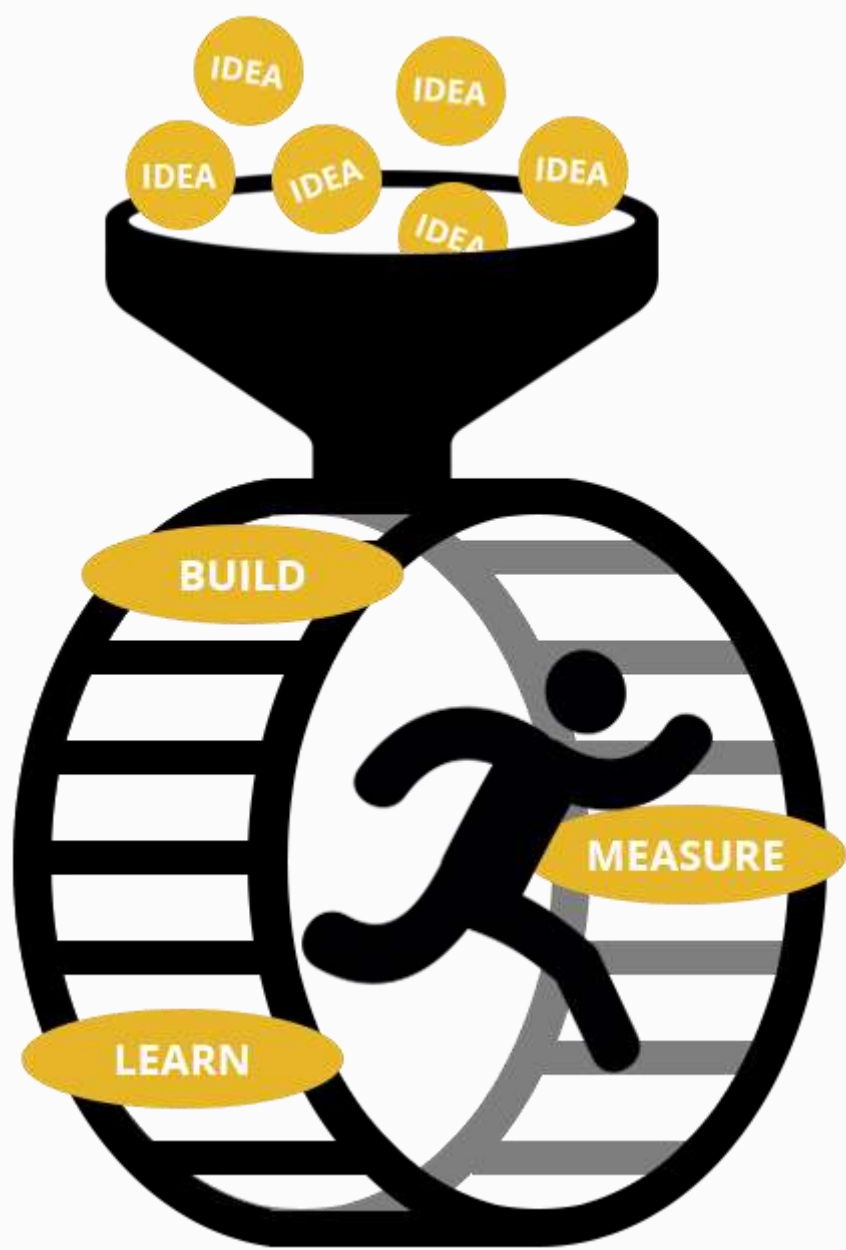
10. Financiamiento

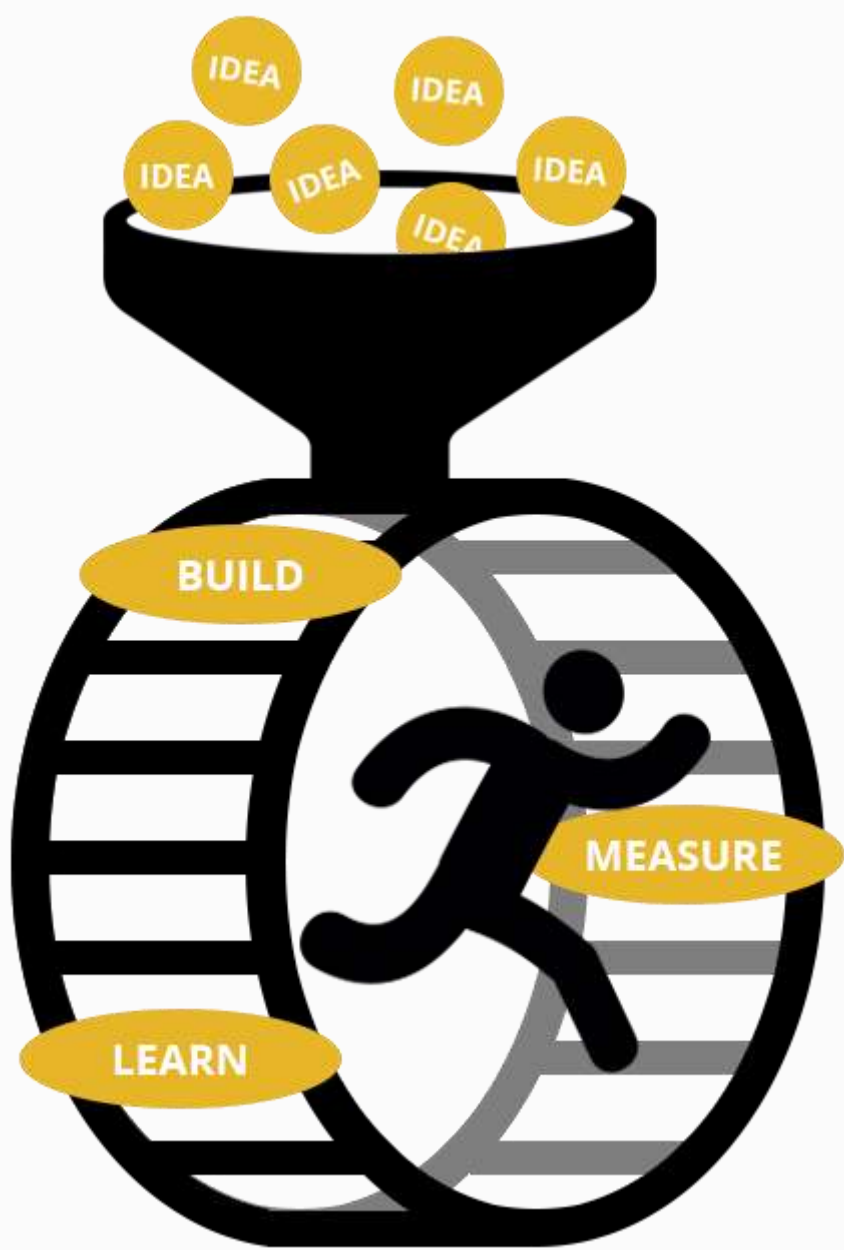




## 7. PIENSA SIEMPRE EN "BETA"

Equívocate primero que los demás...Aprende antes que los demás







# 8. No deseches ideas, transfórmalas



QUE AÚN EXISTA NO SIGNIFICA QUE NO SEA UNA BUENA IDEA  
QUIZÁS TE ADELANTASTE MUCHO A TU ÉPOCA





# 9. "AUTOCONTROL" LA CLAVE DEL ÉXITO





# 9. "AUTOCONTROL" LA CLAVE DEL ÉXITO

# 10. "GRATITUD": LA LLAVE DE LA ABUNDANCIA

**Descubre tu vocación**  
Potencia tus pasiones y participa en voluntariado social, **HAZ CONTACTO** con la gente: **¡EMPATIZA!**

**TRABAJA PARA**  
una gran empresa, pero sigue y ayuda a  
**UN EMPRENDEDOR**  
(ESTUDIA E INVESTIGA MUCHO)

**EQUIVÓCATE Y APRENDE**  
Encuentra la fórmula que te llevará al éxito  
**ENCUENTRA UN MENTOR**

**YA NO HAY TIEMPO PARA REINVENTARSE**  
Enfócate y haz crecer tu negocio  
**SE TÚ EL MENTOR**

**15-19**

**20's**

**30's**

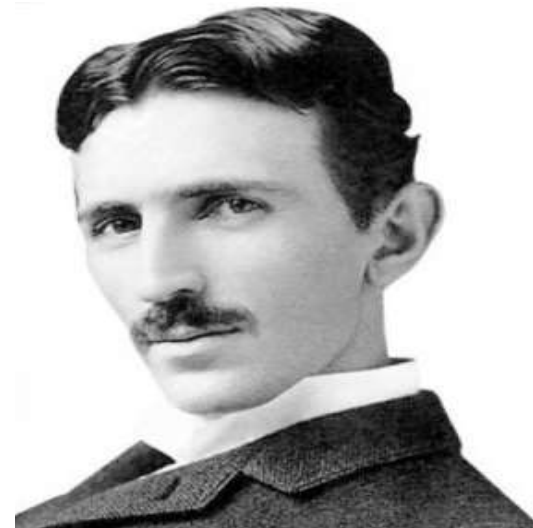
**40's**

**50's**

Encuentra emprendedores con **PASIÓN POR CAMBIAR EL MUNDO**  
**INVIERTE EN ELLOS**



Las personas que son lo suficientemente locos  
para creer que pueden cambiar el mundo  
**...SON QUIENES FINALMENTE LO HACEN.**





# RECUERDA ¡YA ERES UN GANADOR!

Si un día te sientes inútil y deprimido...

Tal vez ahora no lo recuerdes, pero hace algunos años

**¡ FUISTE EL ESPERMATOZOIDE MÁS APTO Y VELOZ DE TODOS !**

**TIENES UN PROMEDIO DE 30,000 DÍAS DE VIDA**

¿Cómo lo estás invirtiendo? ¿Puedes invertir **1%** para dejar tu huella en el mundo?

---



**EMPRENDER O DEPENDER**



# ¿Cómo vamos a cambiar el mundo hoy?

---

**HELMUT CÁCEDA SALAZAR**  
CEO FUNDADOR



**/CAPECE.PERU**

