

Viene de la página anterior

Para crear interés entre sus seguidores más a menudo, se deben escalonar los mensajes a lo largo de la semana. Es importante realizar un seguimiento de las horas en que más interacción consigue en sus redes sociales y ajustar sus horarios de publicación.

Recomendaciones en el mercadeo de redes sociales:

- Seleccione el mercado objetivo
- Desarrolle una estrategia digital
- Desarrolle contenido sencillo de compartir
- Publique fotos, vídeos cortos, anuncios, enlaces de interés o consejos útiles



“Las estrategias de mercadeo en las redes sociales deben incluir el desarrollo del contenido que fomente la venta”.

Los medios sociales son la forma más común para los clientes actuales y potenciales de interactuar con las empresas. Los anuncios en Facebook pueden ser una manera económica de hacer crecer su base de clientes, aumentar la participación y

generar oportunidades de ventas. Pero es importante hacer un seguimiento continuo de sus métricas de mercadeo en redes sociales con el fin de evaluar qué tácticas y tipos de contenidos producen mejores resultados.

Algunas plataformas

sociales ofrecen sus propios indicadores. Estos datos le serán de interés para mejorar contenidos y decidir sobre qué redes son más eficaces. Los medios sociales cambian constantemente, por lo que debe estar preparado para adaptarse porque siguen aumentando en importancia y los esfuerzos sociales se integrarán con mayor eficiencia.

Para lograr el éxito en este medio complementario deberá asegurarse de la consistencia en el mensaje y un alto grado de profesionalismo que proteja su empresa.

Definitivamente las redes ofrecen un espacio en el que se puede llegar al consumidor con pocos recursos. Procure mantener un monitoreo constante de lo que se dice o aparece sobre su negocio en estas plataformas y conteste en un tiempo razonable las preguntas o comentarios de sus seguidores.

Historias de éxito

Reconocidos por su Excelencia

Recientemente la directora ejecutiva del *Quality Texas Foundation* y examinadora nacional Baldrige, Lynn Tomaszewski, reconoció por su Excelencia,



Premio "Progress Level" otorgado al Puerto Rico SBTDC.

Calidad y Desempeño a dos entidades locales. Estas fueron el *Boys & Girls Club of Puerto Rico*, con el máximo galardón de calidad - "2014 Performance Award" y el *Puerto Rico Small Business & Technology Development Center* con el "2014 Progress Level Award". Ambos reconocimientos se otorgaron durante la pasada actividad de reconocimientos de Baldrige 2014 celebrada en el Caribe Hilton en San Juan.



En la foto la entidad Boys & Girls Club de PR recibiendo el reconocimiento. De izquierda a derecha aparecen Michelle Carrera, Víctor Rodríguez, presidente de la Junta de Directores de B&G Club, Lynn Tomaszewski, directora ejecutiva del Quality Texas Foundation, Gustavo Chico y Luz Nereida Arroyo.

Empresas locales completan programa Baldrige 2014



En la foto, Lynn Tomaszewski y Carmen Martí (segunda fila al centro), acompañadas por los empresarios participantes del curso Baldrige 2014.

Para mejorar su Competitividad Global unas 31 empresas se certificaron del Programa de Excelencia en Desempeño Baldrige 2014 y comienzan a implantar criterios para lograr resultados. En el evento, celebrado el pasado

3 de octubre, se presentó un Conversatorio entre participantes del Programa 2014, quienes explicaron cómo han ido aplicando los criterios en sus respectivos negocios. Estos empresarios fueron: Sergio Pérez, de Doña Yiya Foods Inc.,

el Ing. José Rivera, de Eycling P.R. y Ana Trigo y Eniel Torres de Productos La Finca. El programa es administrado por el Puerto Rico SBTDC y el Quality Texas Foundation. Las principales asociaciones empresariales del País, firmaron la Alianza Competitividad Global, para la transformación de las empresas. Además, el Depto. de Desarrollo Económico y la Compañía de Fomento Industrial apoyan esta iniciativa por su alto impacto. En el evento participó el Hon. Secretario de Estado, David E. Bernier, quien felicitó a los participantes por preocuparse por la competitividad global de sus empresas, por el bienestar social y económico de Puerto Rico.

Reconocimiento para emprendedores de La Montaña

Recientemente se entregaron los premios “La Montaña Emprende” en la Inter de Barranquitas reco-

nociendo las doce mejores ideas del Programa “Youth Venture” con seis premios de \$1,000, cuatro premios

de \$2,000, y dos premios de \$5,000.

En la actividad, la Rectora de la Inter de Barranquitas, la Dra. Irene Fernández, agradeció al Puerto Rico SBTDC la iniciativa, y exhortó a los jóvenes a continuar el entusiasmo de emprender sus negocios.

“Este tipo de iniciativas me motivan a continuar trabajando duro para lograr mi meta empresarial.”

Joseph Rodríguez,
Joven de 24 años,
Uno de los ganadores

Los ganadores fueron:

PRIMER LUGAR:

Glorimar Concepción
Joseph Rodríguez

SEGUNDO LUGAR:

María Alvarado, Bimariel Rolón, Víctor Valdés, Karina Montañez

TERCER LUGAR:

Antonio Sierra, Juliana Hernández, Angeli Lasanta, Emmanuel Romero, Camilo Hernández y Ignacio Vélez



En la foto, aparece primera a la izquierda, la Rectora de la Inter de Barranquitas, la Dra. Irene Fernández, y en el extremo derecho, el Director del Centro de Innovación, Dr. Gilberto Santana, junto a los ganadores.

Próximos seminarios y cursos...

The Riddle of the Exporter™

15, 22, 29 de enero y 5 de febrero de 2015.
De 8am a 4pm, El Zipperle, San Juan

Manejo de Finanzas y Cash Flow

Viernes, 7 de noviembre
de 8am a 5pm - Arecibo

Contabilidad para su Negocio

Viernes, 14 de noviembre
de 8am a 12m - Caguas

De la idea a la comercialización

Viernes, 14 de noviembre
de 1pm a 5pm - Fajardo

Profit Mastery

Jueves, 4 y Viernes, 5 de dic.
8am a 5pm - San Juan

Empresarios interesados en resolver el dilema de exportar

El nuevo programa “The Riddle of the Exporter™”, comenzó el taller inicial ante un grupo de empresarios y banqueros. “Existen ciertos pasos básicos para que los empresarios comprendan el proceso y este nuevo programa les provee herramientas innovadoras que les ayudarán mediante ocho pasos básicos antes de exportar” aseguró la creadora y fundadora del programa The Riddle of the Exporter™, Elyse Eriksson. La directora ejecutiva del SBTDC, Carmen Martí, presentó el programa y añadió que comprenderá de 4 días de sesiones de talleres intensivos los días 15, 22, 29 de enero y 5 de febrero de 2015. En estos talleres se pretende llevar de la mano al empresario para que complete el proceso de una manera sencilla. El programa incluye el manual de trabajo.



En la foto de izquierda a derecha, José Burgos, director del US Commercial Service, Elsie Nieves de First Bank, Carmen Martí directora ejecutiva del Puerto Rico SBTDC, Elyse Eriksson, fundadora del Programa “The Riddle of the Exporter™”, Ana Dones del Banco Popular, Rosemary Rodríguez de Oriental Bank y Juan Pablo Goicochea del Santander.

El empresario Richard White, de Rafael Nido Inc., aseguró que las ventas que están aumentando en su industria son las exportaciones. Este empresario

enfaticó la importancia de registrar la marca antes de exportar el producto. “Nos hemos dado cuenta que el futuro está en las exportaciones”, aseguró White. “En

la Isla, existen los recursos (como el SBTDC) para asesorarlos. Tenemos que formalizar el proceso de exportar”, concluyó Carmen Martí.

Arecibo
(787) 878-5269

Caguas
(787) 744-8833 Ext. 2909

Fajardo
(787) 863-2390 Ext. 2360

Ponce
(787) 842-0841

San Germán
(787) 892-6760

San Juan
(787) 763-5108

Comercio Internacional
(787) 763-2665

Innovación y Tecnología
(787) 763-6922

www.prsbtcd.org  



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA. Reasonable accommodations for persons with disabilities will be made if requested at least two weeks in advance with Ivonne Negrón, Union Plaza, 416 Ponce de León Ave. Suite 912, Hato Rey. Tel. 787-763-6811.