

VIRTUANEX MAGAZINE



15 de mayo

**¡Celebra a Mamá
en su Día Especial!**



**Demuestra todo tu amor
con los mejores regalos**

AMAZON PRIME DAY 2024

Prepárate para las Grandes Ofertas del mes Julio de 2024

Prime Day 2024 se aproxima con promesas de grandes descuentos en julio. Aunque aún no se han confirmado las fechas exactas, se espera que el evento ocurra en la segunda semana de julio.

Prepárate para una de las ventas más importantes del año: Amazon Prime Day 2024 se celebrará en julio. Aunque las fechas exactas aún no se han anunciado oficialmente, es probable que el evento tenga lugar entre el 7 y el 14 de julio, continuando la tradición de realizarlo en la segunda semana de julio.



¿QUÉ ES AMAZON PRIME DAY?

Amazon Prime Day comenzó en 2015 como una celebración del vigésimo aniversario de Amazon, originalmente concebido como un evento de un día. Desde entonces, ha evolucionado hasta convertirse en un fenómeno de compras de 48 horas que no solo ofrece descuentos en una amplia gama de productos en el sitio de Amazon, sino que también ha impulsado a otros minoristas a lanzar sus propias ventas concurrentes.

Además, en años recientes, Amazon ha introducido las "ofertas anticipadas de Prime Day" que pueden durar una o dos semanas antes del evento principal, y ha establecido otro evento en otoño llamado "Prime Big Deal Days".

FECHAS CLAVE Y ACCESO

Aunque las fechas específicas de Prime Day 2024 aún no se han confirmado, basándonos en patrones anteriores, es probable que

ocurra en algún momento de la segunda semana de julio. Las ofertas anticipadas podrían comenzar días o incluso semanas antes del evento principal. Es importante destacar que, aunque no es necesario ser miembro Prime para comprar durante Prime Day, la mayoría de las mejores ofertas están reservadas exclusivamente para los miembros. Para aquellos que no son miembros, Amazon ofrece la opción de inscribirse en una prueba gratuita de 30 días, que es suficiente para cubrir el evento.

BENEFICIOS Y PRECAUCIONES

Prime Day es conocido por ofrecer algunos de los precios más bajos del año en una variedad de productos, desde tecnología hasta electrodomésticos. Sin embargo, no todas las ofertas valen la pena. Es crucial realizar una verificación de precios y leer cuidadosamente los detalles del producto para ase-

gurarse de que las ofertas sean legítimas.

¿VALE LA PENA SER MIEMBRO PRIME?

Convertirse en miembro Prime exclusivamente

para Prime Day puede no justificar el costo, pero la membresía de Prime incluye una serie de otros beneficios que pueden hacerla valiosa durante todo el año. Estos beneficios van desde envío gratuito y acceso a streaming de video y música hasta exclusividades en ofertas.

Amazon Prime Day 2024 promete ser un evento significativo con potencial para grandes ahorros, pero viene con la recomendación de planificar con anticipación y comprar inteligentemente. Asegúrate de tener un plan establecido para aprovechar las mejores ofertas sin caer en la trampa de las compras impulsivas.



ENTREVISTA

Aldo Pelli, destacado en comunicación y emprendimiento social en Asunción, Paraguay, nació en Córdoba, Argentina, y lleva cuatro décadas viviendo en Paraguay. Su diversa carrera abarca desde técnico industrial y docente hasta antropólogo y mediador de conflictos. Pelli se distingue principalmente como fundador de Conexión Paraguay, un proyecto que surgió de su pasión por la comunicación y su deseo de conectar significativamente con otros. Este medio no solo busca informar, sino también crear conexiones constructivas y profundas a través de su plataforma.



Desarrollo
desde lo profesional



En una pausa de las grabaciones del programa EN POSITIVO con Leonardo y Nancy.

¿Qué visión personal impulsó la creación de Conexión Paraguay y cómo ha evolucionado esa visión desde su concepción hasta ahora?

Siempre me atrajo la comunicación como forma de acercarme al otro, de “conectarme”. Inconscientemente estuve en la búsqueda permanente de conocer y aprender diferentes maneras de comunicar. No fui consciente de esta búsqueda, pero de a poco el ser inquieto que llevo adentro me empujó a la radio y allí se me iluminó el futuro. Fui conociendo, incorporando técnicas, métodos y absorbía todo por que sentía que aquello nuevo me hacía sentir bien. Lo disfrutaba a la par de adquirir conocimientos nuevos. Puedo asegurar que la comunicación es para mí una permanente invitación para desarrollar todo el potencial que tengo desde lo personal como desde lo profesional. Conexión Paraguay es el resultado de todo lo anteriormente expresado y mucho más; es la oportu-

nidad de canalizar inquietudes, conocimientos y desafíos constantes. Es la posibilidad de desarrollar una manera diferente de hacer comunicación social. El camino recién comienza y Conexión Paraguay es ése camino y/o puerta que uno casi siempre espera encontrar para desarrollarse personal y profesionalmente a la par de “aportar” a la sociedad. Porque de eso se trata Conexión Paraguay es el medio de ofrecer algo diferente que contribuya a la reflexión.

Dado el enfoque en medios y comunicación, ¿cómo utiliza Conexión Paraguay la tecnología digital para diferenciarse en el mercado?

El tema de la digitalización de Conexión Paraguay es el resultado de la búsqueda de diferenciarse y estar a la altura de las exigencias de los oyentes. De tratar de estar actualizado y buscar que las nuevas tecnologías contribuyan a los objetivos propuestos inicialmente. La incorpo-

ración de la tecnología digital es una oportunidad para crecer y ofrecer un servicio óptimo para la diversidad de oyentes. Las exigencias del “mercado” y sus cambios. Las oportunidades que brinda la digitalización para un medio como Conexión Paraguay es fundamental. Es un desafío constante, es aprendizaje todo el tiempo, es saber “aprovechar” todo lo que las inmensas herramientas que están a disposición y todo ello para ofrecer y satisfacer necesidades del mercado. De los oyentes. De públicos nuevos para crecer y dxpanfir nuestros conocimientos y servicios.

¿Puede compartir algunos de los desafíos más significativos que ha enfrentado la empresa y cómo los han superado?

Lo más difícil de enfrentar es la de tener la amplitud y capacidad de entender los cambios tecnológicos, y eso se trata de ser y tener una mente amplia culturalmente hablando; No sólo entender

los cambios que la digitalización ofrece; Sino también aplicar en el día a día esas posibilidades. De nada vale aprender si no aplicamos. Hay que mirar a nuestro alrededor y comparar, reflexionar que estamos haciendo y que están haciendo los otros... Hay que aprender y replicar de acuerdo a nuestros objetivos. El desafío mayor es ser prácticos, abiertos y diversos. No quedarnos.

¿Cómo describiría la cultura organizacional de Conexión Paraguay y qué estrategias emplea para fomentar la innovación y la responsabilidad social dentro de la empresa?

La experiencia personal y grupal es que debemos ser innovadores. Fortalecer el trabajo en equipo y cada segundo, cada minuto y cada hora impulsar y gestionar el buen ambiente y entender que pensamos diferentes, tenemos objetivos comunes y también diversos, pero por sobre todo incentivar que Conexión Paraguay es la “oportunidad” de contribuir a que produzcamos un impacto en el día a día de nuestros seguidores. Conexión Paraguay no es “Solo “ un medio digital; es la posibilidad de hacer bien las cosas y ser diferentes. Con calidad, con respeto y por sobre todas las cosas desde la diversidad.

¿Cómo determinan qué nuevos servicios desarrollar y ofrecer?

Basta con hacer un “lectura” a nuestro entorno y nos daremos cuenta de las necesidades y posibilidades que nos ofrece la sociedad y el mercado. Después claro está, analizar y determinar no sólo si podemos cubrir esas “necesidades” de acuerdo a nuestras capacidades, si no también Cómo esas necesidades de la sociedad/oyentes/seguidores y/o mercado están alineados a nuestros objetivos. No se

“ Hay que mirar a nuestro alrededor y comparar, reflexionar que estamos haciendo y que están haciendo los otros...”

trata de salir corriendo y crear respuestas a todo. Se avanza, se crece en base a nuestra posibilidades, No siempre se puede. A pesar de contar como aliada a la tecnología digital.

¿Cuál ve que es el impacto más significativo de Conexión Paraguay en la comunidad?

Fundamentalmente la devolución de quienes nos siguen. “El hacer los contenidos diferentes “ No repetir los que hacen y producen otros medios. Esto se ve reflejado en comentarios, en la multiplicación de nuestros productos. Y en un lento pero constante aumento de nuestros seguidores. Es decir se ve reflejado en la fidelidad alcanzada.

¿Cómo se aborda la planificación estratégica en Conexión Paraguay y cuáles son sus principales objetivos para los próximos cinco años?

En Conexión Paraguay hay un plan Estratégico marco, que se va adaptando a las posibilidades y oportunidades que van surgiendo. Es decir tratamos de ser flexibles con nuestro marco estratégico. La idea para los próximos



“Conexión Paraguay no es “Solo un medio digital; es la posibilidad de hacer bien las cosas y ser diferentes.”

5 años es la de ser constante en cuanto a crecimiento. Lograr la Sostenibilidad económica. Líderes en Comunicación Digital. Y referentes temáticos. Todo ello a partir de tener políticas y objetivos medibles, creíbles y flexibles. No habrá crecimiento y mucho menos sostenibilidad si no somos parte activa de la sociedades y comunidades donde nos desarrollamos. Nos debemos a ellos.

¿Cómo seleccionan a sus socios y colaboradores, y qué papel juegan

estas colaboraciones en el crecimiento y expansión de la empresa?

Comenzar por identificar y coincidir en metas y objetivos. Teniendo en cuenta las necesidades nuestras, no siempre se logra, pero por sobre todas las cosas siempre desde la honestidad, transmitir sinceramente las posibilidades teniendo en cuenta que ofrecen y que podemos ofrecer nosotros. No es una tarea fácil ya que cada socio y/o colaborador tienen sus prioridades, sus ne-

cesidades como también dos experiencias y riquezas. Se trata de encontrar un equilibrio en donde el intercambio y/o colaboración sea un “Ganar-Ganar” Conexión Paraguay No tiene todo resuelto y necesita permanente de Socios y/o colaboradores esto hace que estemos en constante negociación con diferentes profesionales que estén interesados en aportar soluciones y apuesten por el proyecto de Conexión Paraguay para crecer juntos.

¿Qué consejo le daría a los emprendedores que desean incursionar en el ámbito de las comunicaciones y los medios?

En primer lugar tener claridad en sus objetivos. Investigar. Ganas de aprender y entender que cada día será un desafío y una prueba. Que hay muchas posibilidades como internautas existen y que la innovación y creatividad son fundamentales para un emprendedor. Que no tengan límites y que todo puede ser posible. Que dependen de sus convicciones y que la Comunicación es un mundo de oportunidades y más que nunca por los desafíos que nos presentan las nuevas tecnologías y sobre todo la Comunicación Digital.

Dado el rápido avance de la tecnología digital, ¿cuáles son los planes de Conexión Paraguay para mantenerse a la vanguardia en su sector?

Una mentalidad abierta, dispuesta a corregir errores. Amplitud de criterios, entender que no somos los únicos en este sector, tratar de ser diferentes, con ética, con derechos y por sobre todas las cosas entender que hay que dar oportunidades a las nuevas generaciones. Crecer constantemente con seguridad brindando calidad en contenido y servicios. Innovar en tecnologías que contribuyan a un buen vivir y nuestra prosperidad.



Grupo periodístico del Programa EN POSITIVO.

Administrar una boutique nupcial implica desafíos únicos, desde enfrentar una intensa competencia hasta manejar las expectativas y emociones de las novias. Este artículo detalla los principales obstáculos, como las fluctuaciones económicas, la gestión de relaciones con proveedores, y las tendencias cambiantes de la moda nupcial. Proporciona una visión integral para quienes sueñan con este negocio, enfatizando la importancia de la preparación y adaptabilidad para lograr el éxito.



DETRÁS DEL

8 Grandes Desafíos al Gestionar

Poseer una boutique nupcial es el sueño de muchos emprendedores, pero la realidad detrás de bambalinas puede ser más desafiante de lo que uno podría imaginar.

1. INDUSTRIA ALTAMENTE COMPETITIVA

El negocio nupcial opera en un mercado muy competitivo donde múltiples empresas luchan por una cuota de mercado, lo que demanda marketing estratégico y una selección cuidadosa del inventario. La presión sobre los precios y la necesidad de una

sólida presencia en línea complican aún más el panorama. En 2021, operaban 5,765 tiendas nupciales en EE. UU., y aunque la competencia puede impulsar la innovación, también requiere adaptabilidad y un compromiso con la entrega de servicios excepcionales para destacar.

2. LIDIANDO CON LA TEMPORADA ALTA DE BODAS

La temporada alta de bodas puede poner una presión inmensa sobre las boutiques nupciales. Durante este tiempo, la demanda de vestidos de novia y de damas de honor,

Las novias a menudo llegan con altas expectativas.

así como de accesorios, se dispara. Los propietarios deben prepararse para tiendas ocupadas, numerosas citas y un aumento en los pedidos, lo que puede causar estrés y frustración tanto para los clientes como para el personal.

3. RELACIONES CON PROVEEDORES NUPCIALES

Es vital construir y mantener relaciones con

diseñadores y proveedores de vestidos de novia para asegurar colecciones exclusivas y mantener una ventaja competitiva. Sin embargo, esto puede ser un acto de equilibrio delicado, ya que los diseñadores a menudo tienen requisitos y expectativas estrictos.

4. FLUCTUACIONES ECONÓMICAS

Las fluctuaciones económicas pueden impactar la industria nupcial y los propietarios deben adaptarse a los cambios en los hábitos de consumo de los consumidores. Durante las recesiones económicas, las futuras novias pueden

Aunque la competencia puede impulsar la innovación, también requiere adaptabilidad y un compromiso con la entrega de servicios excepcionales para de



VELO



Los propietarios deben prepararse para tiendas ocupadas, numerosas citas y un aumento en los pedidos.

una Boutique Nupcial en 2024

de la
tencia

ar la
ción,
n
e
bilidad

omiso

a de
os
ionales
estacar.

verse obligadas a reconsiderar sus presupuestos, lo que podría llevar a ceremonias más pequeñas y coste efectivas.

5. DAÑOS A LOS PRODUCTOS

Uno de los desafíos menos discutidos pero críticos es el riesgo de que los productos se dañen durante el tránsito. Los vestidos de novia y otros accesorios son susceptibles al daño en el proceso de envío, lo que puede requerir un manejo cuidadoso y posiblemente cobertura de seguro para protegerse contra pérdidas inesperadas.

6. BRINDAR UN SERVICIO AL CLIENTE EXCEPCIONAL

Ofrecer un excelente servicio al cliente es fundamental, pero acomodar consultas nupciales, ajustes y abordar diversas preocupaciones de los clientes puede ser consumidor de tiempo y emocionalmente agotador.

7. EXPECTATIVAS Y EMOCIONES DE LOS CLIENTES

Las novias a menudo llegan a las boutiques con altas expectativas y emociones a flor de piel.

Están en busca del vestido perfecto y la presión

para satisfacer estas solicitudes, a veces poco realistas, puede ser exigente para los propietarios y su personal.

8. TENDENCIAS EN EVOLUCIÓN

La industria nupcial es conocida por sus tendencias de moda en constante evolución. Los propietarios de boutiques deben enfrentar el desafío de mantenerse al día con los últimos estilos, telas y diseños. Esto requiere tiempo y esfuerzo en investigación, asistencia a desfiles de moda nupcial y adquisición regular de nuevo inventario.

NAVEGANDO LOS DESAFÍOS

Poseer una boutique nupcial presenta numerosos desafíos, desde mantenerse actualizado con las tendencias en evolución hasta gestionar el inventario y proporcionar un servicio al cliente excepcional. Estos obstáculos afectan tanto a los propietarios de las boutiques como a las novias que buscan el vestido de boda perfecto y una experiencia de compra memorable, que a menudo sienten que podría hacer o deshacer su gran día. Considerar cuidadosamente estos desafíos antes de lanzar un negocio es crucial para el éxito.

Herramientas Digitales Potencian la captación en las Cooperativas

Las cooperativas de crédito mejoran la experiencia de sus miembros con herramientas digitales que facilitan la gestión de su salud financiera. Estas herramientas permiten a los usuarios, sin importar su nivel de conocimiento, manejar conceptos esenciales como matemáticas, dinero y datos, simplificando así la toma de decisiones financieras importantes.

Las cooperativas de crédito se distinguen por priorizar la experiencia de sus miembros. En la actualidad, diversas herramientas digitales facilitan más que nunca el apoyo a los clientes para construir su salud financiera, independientemente de la etapa en que se encuentren en su trayectoria económica.

Gracias a herramientas personalizadas y a una educación adecuada, los miembros de una cooperativa de crédito no necesitan ser expertos en matemáticas, dinero y datos durante su viaje financiero; más bien, pueden sentirse empoderados para alcanzar un estado de salud financiera óptimo. A continuación, exploramos las razones.

Cuando se trata de edificar una salud financiera

robusta, existen tres conceptos fundamentales intrínsecos al viaje del cliente: matemáticas, dinero y datos. Ya sea un recién graduado universitario o alguien que compra su primera casa, elementos para los cuales son elegibles, las tasas que pueden obtener, cuánto pueden ahorrar y la clase de hogar o vehículo que pueden adquirir dependen del dominio de estos conceptos. Lamentablemente, la complejidad inherente al sector de servicios financieros en general puede dificultar que los consumidores manejen estos aspectos con facilidad.

Específicamente, las cooperativas de crédito siempre han puesto a los miembros en primer lugar. Sin embargo, con la llegada de herramientas digitales, ahora es más fácil que

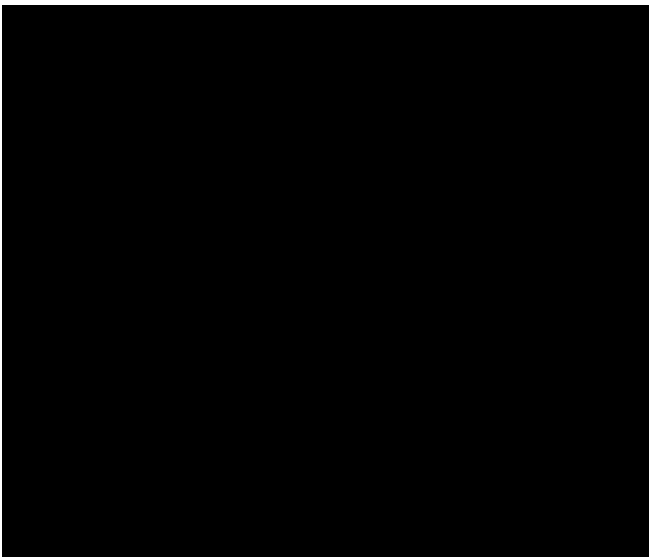


nunca ofrecer experiencias positivas a los miembros que los equiven para lograr una salud financiera, independientemente de su punto de partida en el viaje financiero. Con las herramientas adecuadas y personalizadas, así como la educación correcta, los miembros de una cooperativa de crédito no tienen que ser expertos en matemáticas, dinero y datos, pero sí pueden sentirse facultados para alcanzar una salud financiera.

Profundicemos en cómo las herramientas digitales pueden transformar las matemáticas, el dinero y los datos: Matemáticas: Al pensar en las matemáticas relacionadas con la experiencia bancaria de un miembro, determi-

nar cuánto dinero ingresa y cuánto puede gastar es fundamental para comprender el alcance total de su salud financiera. Por ejemplo, muchas personas no se percatan de cuánto gastan en multimedia cada mes. Funciones digitales como un rastreador de gastos recurrentes pueden ser extremadamente valiosas —y, especialmente cruciales— en una era impulsada por suscripciones.

Esta nueva era digital no solo simplifica procesos previamente complejos sino que democratiza el acceso a la salud financiera, permitiendo que más personas, sin importar su conocimiento previo, puedan gestionar eficazmente su economía personal y familiar.



Guía para Emprender con un Bajo Presupuesto y con Éxito

Este artículo ofrece una guía detallada para iniciar un negocio con poco capital. Destaca la importancia de la planificación, el uso de herramientas digitales y la creación de una red de contactos. Proporciona ideas de negocios de bajo costo y describe pasos esenciales como la definición del producto, la gestión financiera y el marketing.

Emprender un negocio propio es el sueño de muchos, pero la percepción de que se necesita una gran inversión inicial a menudo desalienta a potenciales emprendedores.

Sin embargo, el panorama ha cambiado significativamente, y hoy en día existen numerosas oportunidades para iniciar un negocio con pocos recursos. Si tienes una idea y un espíritu emprendedor, este artículo te ofrecerá una guía detallada y consejos esenciales para arrancar tu proyecto con recursos limitados.

LAS BASES DEL EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento de bajo costo es una alternativa viable que se basa en la planificación, creatividad y uso efectivo de recursos tecnológicos. Antes de considerar materiales y estrategias, es crucial establecer una base sólida para tu proyecto:

Investigación de mercado: Conoce a tu público objetivo, sus necesidades y preferencias. Es esencial también analizar a tus competidores, estudiando sus fortalezas y debilidades.

Modelo de negocio viable: Define cómo tu negocio generará ingresos y cómo equilibrarás los gastos e ingresos. Opta por un modelo de negocio que requiera una menor inversión inicial.

Planificación estratégica: Establece objetivos a corto, mediano y largo plazo y elabora un plan de acción detallado para alcanzarlos.

Aprovechamiento de recursos digitales: Utiliza las herramientas digitales disponibles, muchas de las cuales son gratuitas o de bajo costo, para automatizar y optimizar las operaciones de tu empresa.

Networking: Crea una red de contactos que te ayudará a encontrar oportunidades, colaboraciones y clientes potenciales.



Ideas de negocios de bajo costo para comenzar a emprender

Nuestro país tiene una rica diversidad cultural que abre un abanico de oportunidades para los emprendedores. Aquí algunas ideas de negocio que puedes iniciar con poco capital:

Negocio de comida casera: Comienza vendiendo a tus vecinos o a través de redes sociales.

Servicios de consultoría o freelance: Ofrece tus habilidades profesionales de manera independiente.

E-commerce: Crea una tienda en línea y comienza vendiendo productos pequeños o digitales.

Marketing digital: Ayuda a otras empresas a mejorar su presencia en línea.

Producción y venta de artesanías: Utiliza tu talento para crear productos únicos y venderlos localmente o por internet.

Cómo iniciar un negocio con poco dinero: Paso a paso

Para emprender con éxito y con poca inversión, es fundamental seguir un proceso estructurado:

1. Definición de tu producto o servicio: Es crucial tener una oferta clara y concreta. Reflexiona sobre qué problema soluciona tu producto o servicio y qué te hace diferente de la competencia.

2. Elaboración de un plan de negocio simplificado: Incluso con un presupuesto limitado, un plan de negocio es esencial. Este documento debe incluir tu estrategia de marketing, proyecciones financieras y análisis de mercado.

3. Gestión de finanzas y búsqueda de financiamiento: Administra tus recursos eficientemente y explora diversas formas de financiamiento disponibles en México, como préstamos familiares, créditos para emprendedores y crowdfunding.

4. Creación de una marca atractiva: Tu identidad de marca es crucial. Asegúrate de tener un



nombre comercial, logo y un mensaje de marca que comuniquen eficazmente lo que tu negocio representa.

5. Apertura de canales de venta y marketing: Utiliza redes sociales y plataformas de venta en línea para alcanzar a tus clientes con una inversión mínima.

6. Optimización de procesos y automatización: El tiempo es un recurso valioso, especialmente cuando los recursos son limitados. Automatiza tareas repetitivas utilizando software y aplicaciones que te permitan centrarte en los aspectos clave de tu negocio.

El emprendimiento está al alcance de tu mano. Em-

prender con poco dinero es más factible de lo que parece. Con ingenio, dedicación y una estrategia clara, puedes construir un negocio exitoso. No dejes que la inversión inicial te detenga; enfócate en lo que puedes hacer con los recursos que tienes a la mano y haz uso inteligente de las herramientas digitales disponibles.

Impacto del Marketing de los Influencers en Redes Sociales

El marketing de influencers en plataformas como Instagram y TikTok está transformando la interacción entre marcas y consumidores. Estos influencers, al conectar de manera auténtica con sus audiencias, ofrecen a las marcas una estrategia efectiva para llegar a segmentos específicos. Este enfoque no solo personaliza la comunicación, sino que también proporciona métricas precisas del impacto y la efectividad de las campañas publicitarias. La era digital ha dado paso a una nueva forma de marketing, más personal y directa.



En la era digital, el auge del marketing de influencers ha revolucionado la forma en que las marcas interactúan con sus audiencias. Plataformas como Instagram y TikTok han emergido como los nuevos vehículos para una estrategia de marketing innovadora y efectiva, permitiendo a las marcas llegar a audiencias específicas de maneras que los métodos tradicionales simplemente no pueden igualar.

Instagram y TikTok, conocidos por su contenido visualmente atractivo y dinámico, ofrecen un terreno fértil para los influencers. Estos creadores

de contenido, que van desde celebridades hasta personas comunes con habilidades especiales para captar seguidores, se han convertido en el rostro humano de las estrategias de marketing digital. Al formar relaciones auténticas con sus seguidores, los influencers generan una confianza que las marcas pueden aprovechar al asociarse con ellos.

La efectividad de esta estrategia radica en la autenticidad y el alcance personalizado. Los influencers a menudo comparten detalles de sus vidas personales junto con el contenido patrocinado, creando una sensación de intimidad y confianza con su audiencia. Esta conexión

personal es algo que la publicidad convencional rara vez logra.

Además, el marketing de influencers permite a las marcas segmentar sus mensajes de manera más efectiva. En lugar de campañas de publicidad masiva, las marcas ahora pueden elegir influencers cuyo público se alinee estrechamente con su mercado objetivo. Esto no solo aumenta la relevancia del mensaje, sino que también mejora la eficiencia del gasto en publicidad.

Otro factor que juega a favor del marketing de influencers es la capacidad de medir directamente el impacto de las campañas. A través de métricas como vistas, likes, comentarios y

la tasa de conversión, las marcas pueden obtener una comprensión inmediata y precisa del rendimiento de sus campañas.

En resumen, el marketing de influencers en redes sociales no solo ha proporcionado a las marcas un canal directo y efectivo para comunicarse con sus audiencias, sino que también ha redefinido las estrategias publicitarias en el siglo XXI. A medida que esta tendencia continúa creciendo, es probable que veamos una integración aún más profunda de los influencers en las estrategias de marketing, transformando la interacción entre marcas y consumidores en un diálogo más personal y significativo.



La mediación de conflictos es fundamental en el emprendimiento para asegurar relaciones sólidas y un crecimiento sostenido. Hay estrategias efectivas, desde la comunicación hasta el uso de tecnologías digitales.

MEDIACIÓN DE CONFLICTOS: Clave para Emprendedores

En el dinámico mundo del emprendimiento, donde la innovación y la adaptación constante son cruciales para el éxito, la mediación de conflictos se revela como una herramienta esencial.

Los conflictos, ya sea entre equipos internos o con clientes y proveedores externos, son inevitables en cualquier empresa. No obstante, el manejo efectivo de estos puede ser determinante para el éxito o fracaso empresarial.

IMPORTANCIA DE LA MEDIACIÓN

La mediación en el emprendimiento no solo se enfoca en resolver desacuerdos, sino también en fortalecer relaciones y fomentar un ambiente colaborativo. Para los emprendedores, manejar conflictos efectivamente es clave para sostener un ambiente laboral positivo y promover una cultura de respeto y apertura. Un es-

tudio sobre modelos de negocios digitales indica que la adaptación y gestión de conflictos son vitales para el crecimiento sostenido de las empresas (Bican & Brem, 2020).

ESTRATEGIAS DE MEDIACIÓN

Identificación y comprensión del conflicto: Reconocer la existencia del conflicto y comprender sus causas es primordial. Esto implica dialogar abiertamente sobre las diferencias y entender las perspectivas de todas las partes involucradas.

Fomento de la comunicación efectiva: La base de una buena mediación es la comunicación efectiva. Técnicas como la escucha activa, la empatía y la expresión clara de las ideas son fundamentales.

Enfoque en intereses comunes: Según la 'Harvard OTD Startup Guide', es crucial concentrarse en los intereses comunes para lograr una resolución beneficiosa para todas las

partes. Comprender las necesidades y objetivos de cada parte puede generar soluciones innovadoras y satisfactorias (Harvard University Office of Technology Development, n.d.).

Utilización de tecnologías digitales: La digitalización ha transformado la gestión de conflictos. Las plataformas digitales que facilitan la comunicación y la colaboración son útiles en la mediación, permitiendo trabajar en soluciones sin encuentros presenciales, especialmente relevante en el contexto actual (Bican & Brem, 2020).

Desarrollo de un plan de acción: Es crucial desarrollar un plan que detalle los pasos a seguir post-acuerdo, asegurando que todas las partes entiendan sus responsabilidades y contribuyan al éxito de la resolución.

La mediación de conflictos es más que una necesidad; es una habilidad estratégica esencial para

cualquier emprendedor. Integrar la mediación como parte del proceso empresarial no solo ayuda a resolver desacuerdos, sino que también promueve una cultura de trabajo cooperativo y respetuoso. Al adoptar estas estrategias, los emprendedores pueden asegurar un crecimiento sostenido y exitoso a largo plazo."

Este artículo detalla herramientas y estrategias esenciales para identificar competencias digitales, conducta en entrevistas virtuales y eficacia en simulaciones de tareas. Ideal para emprendedores y gestores de RRHH que buscan optimizar su proceso de selección en el contexto del aumento del trabajo remoto, garantizando la incorporación de talentos altamente adaptados y competentes para desempeñarse efectivamente de forma remota.

A man in a dark suit and blue tie sits on a white chair, looking down at a light blue folder he is holding. To his right, a woman with long blonde hair, wearing a black blazer over a light green top and black pants, sits on a white chair, looking at a tablet computer. The background is a plain, light-colored wall.

Estrategias Efectivas para el RECLUTAMIENTO REMOTO



En la actualidad, caracterizada por una transición acelerada hacia modalidades de trabajo remoto, la capacidad de las empresas para seleccionar candidatos no solo competentes sino también adaptados a este formato se ha vuelto esencial. Existen diversas técnicas y herramientas que los emprendedores y gestores de recursos humanos pueden implementar para evaluar eficazmente las habilidades de trabajo a distancia durante el reclutamiento.

COMPETENCIAS DIGITALES

El primer paso crítico en el reclutamiento remoto es asegurar que los candidatos posean las competencias digitales necesarias para manejar las herramientas y plataformas online que serán parte de su día a día laboral.

Para esto, se pueden utilizar pruebas de habilidades informáticas básicas, así como evaluaciones específicas de software que la empresa utilice frecuentemente.

ENTREVISTAS VIRTUALES ESTRUCTURADAS

Las entrevistas virtuales ofrecen una ventana directa para observar cómo se maneja un candidato en un entorno similar al que enfrentará trabajando a distancia. Es crucial estructurar estas entrevistas de manera que se puedan evaluar aspectos como la comunicación clara y efectiva, la capacidad para resolver problemas de manera autónoma y la habilidad para gestionar el tiempo de forma eficiente.

SIMULACIONES DE TAREAS

Otra técnica efectiva es la realización de simulaciones de tareas específicas que el candidato tendría que enfrentar en su puesto de trabajo. Esto no solo muestra sus habilidades técnicas, sino también su capacidad para integrar y aplicar conocimientos en un entorno de trabajo remoto. Estas simulaciones pueden incluir desde la redacción de correos electrónicos hasta la gestión de proyectos virtuales.

USO DE HERRAMIENTAS

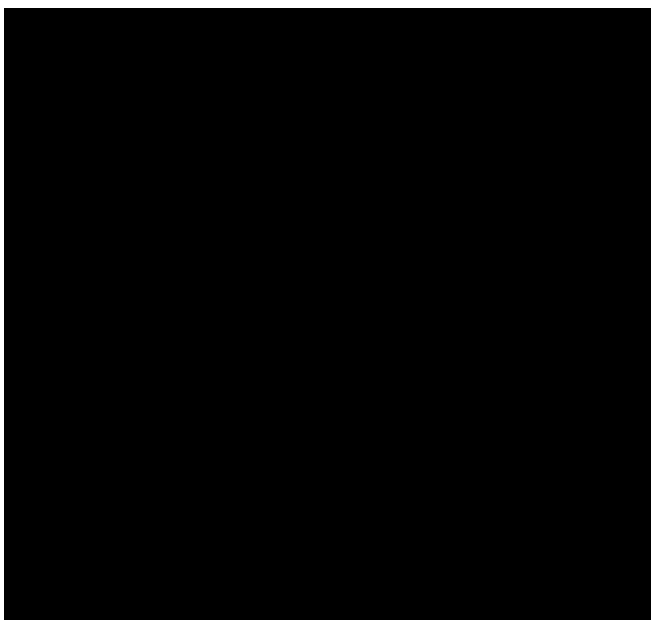
Con el avance de la tecnología, ahora es posi-

ble utilizar herramientas analíticas para evaluar las respuestas y el comportamiento de los candidatos durante las pruebas o entrevistas. Software especializado puede ayudar a analizar desde la coherencia en las respuestas hasta la capacidad de mantener la concentración y el enfoque durante períodos prolongados.

FEEDBACK DE PRUEBAS

Ofrecer a los candidatos una breve asignación de trabajo remoto y solicitar feedback tanto de su experiencia realizándola como del equipo que evaluó su desempeño puede proporcionar insights valiosos sobre su adaptabilidad y eficacia en el entorno de trabajo a distancia.

Evaluar la adaptabilidad y las habilidades de trabajo a distancia de los candidatos requiere un enfoque multifacético que combine tecnología, observación directa y análisis riguroso. Implementando estas estrategias, los emprendedores pueden asegurarse de incorporar profesionales no solo capacitados, sino también completamente compatibles con las demandas del trabajo remoto.



INNOVACIÓN Y EXCELENCIA EN EL SERVICIO

Oportunidades en Limpieza y Decoración: Innovación y Éxito

Hoy comprobamos cómo la tecnología y un servicio al cliente excepcional están transformando el sector de limpieza y decoración de interiores. Conoce las estrategias de emprendedores exitosos, los desafíos del mercado y las oportunidades emergentes en este campo dinámico. Descubre cómo la innovación y la personalización están marcando la diferencia en este negocio en crecimiento.



En los últimos años, el sector de servicios de limpieza y decoración de interiores ha experimentado un notable crecimiento. La tendencia al aumento del tiempo que las personas pasan en sus hogares o en sus vehículos ha impulsado una demanda de servicios personalizados y de alta calidad. Este mercado dinámico ofrece vastas oportunidades para emprendedores visionarios que buscan innovar y destacar en un campo competitivo.

SERVICIO AL CLIENTE EXCEPCIONAL

El éxito en el negocio de la limpieza y decoración de interiores reside en la capacidad de ofrecer un servicio excepcional. Según estudios de mercado, los clientes valoran

especialmente la atención personalizada y la fiabilidad del servicio. Ana García, fundadora de “Limpieza Lujo”, una empresa líder en el sector, afirma: “Nuestro compromiso con la excelencia y la personalización del servicio nos

ha permitido retener a un 95% de nuestros clientes año tras año”.

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

La tecnología juega un papel crucial en la transformación de estos servi-

Para los emprendedores interesados, este campo no solo representa una oportunidad de negocio lucrativa, sino también la posibilidad de impactar positivamente en la calidad de vida de sus clientes.

cios. Aplicaciones móviles que permiten a los usuarios reservar y personalizar servicios de limpieza en tiempo real, junto con el uso de productos ecológicos y técnicas avanzadas, están definiendo el futuro del sector. “Incorporamos inteligencia artificial para optimizar rutas y horarios, lo que nos permite ofrecer servicios más eficientes y reducir costos operativos”, explica Carlos Martínez, CEO de “EcoClean”.

NEGOCIO Y ESTRATEGIAS

Desde franquicias hasta emprendimientos independientes, el modelo de negocio elegido puede variar ampliamente. Las estrategias de marketing también son fundamentales; el marketing digital, en particular, ha demostrado ser efectivo para alcanzar a la audiencia objetivo. La presencia en redes sociales y las campañas de publicidad online son esenciales para captar la atención en este mercado saturado.

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

Gestionar la mano de obra y adaptarse a las fluctuaciones del mercado son desafíos constantes. Sin embargo, la pandemia global ha incrementado la demanda de servicios de desinfección y limpieza profunda, creando nuevas oportunidades. Emprendedores que pueden pivotar rápidamente y adaptar sus servicios a las necesidades actuales encontrarán un terreno fértil para el crecimiento.

INSPIRACIÓN PARA EMPRENDEDORES

Julia Sánchez, quien inició “DecorHome”, una empresa de decoración de interiores, comparte su viaje: “Empezamos con un pequeño equipo y mucha pasión. Hoy, contamos con más de 50 empleados y hemos decorado más de 200 hogares y oficinas.” Su éxito se basa en entender las tendencias del mercado y ofrecer un servicio que no solo cumple, sino que su-



El éxito en el negocio de la limpieza y decoración de interiores reside en la capacidad de ofrecer un servicio excepcional.

pera las expectativas de los clientes.

El sector de servicios de limpieza y decoración de interiores está en plena expansión, ofreciendo múltiples oportunidades para aquellos dispuestos a innovar y mejorar continuamente. Para los emprendedores interesados,

este campo no solo representa una oportunidad de negocio lucrativa, sino también la posibilidad de impactar positivamente en la calidad de vida de sus clientes. Con la combinación adecuada de pasión, innovación y compromiso con la calidad, el éxito está al alcance.

