



VIRTUANEX MAGAZINE

Número 18 - Diciembre 2024

ENTREVISTAS

LIZ YAMPEY
Comparte su evolución profesional.

MARIO FERREIRO
Repasa su vasta trayectoria.

VERÓNICA HERRERA
Cómo empezó una nueva vida en Paraguay.

OPORTUNIDAD

Cómo fidelizar clientes con experiencias únicas en Navidad





CURSO ONLINE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

¡DESCUBRE CÓMO INCORPORAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN TU LABOR EDUCATIVA Y DESTACA COMO UN DOCENTE INNOVADOR!

**INSCRÍBETE
¡YA!**



100% Accesible

Tendrás acceso a casos de estudio reales aplicados a la educación y adaptables a tu realidad docente.



Descarga de materiales

Tendrás ejercicios prácticos y recursos descargables para aplicarlos a tus necesidades.



Acompañamiento Permanente

Tendrás Apoyo y Acompañamiento del Tutor por medio de Chat en la plataforma educativa para desarrollar tus habilidades con Inteligencia Artificial.



Apoyo de la Comunidad

Tendrás acceso a la Comunidad de Alumnos del curso y podrás compartir tus dudas, comentarios, aprendizaje, en dónde recibirás el apoyo del tutor y de otros alumnos.

¡Por Fin! El programa más completo de Inteligencia Artificial para Todos los Niveles de Docencia.

30 OPORTUNIDAD

Más allá de las ventas, crear experiencias únicas y memorables puede marcar la diferencia y convertir a los compradores ocasionales en clientes leales.



04 NAVIDAD SOSTENIBLE

Emprendedores eco-friendly tienen la oportunidad de destacar con productos y servicios sostenibles que respeten el medio ambiente.

06 LIZ YAMPEY

Comparte su evolución profesional: desde la televisión hasta convertirse en emprendedora con EmpaTour, un innovador tour gastronómico.

11 LA NAVIDAD

Un momento de reconexión con la familia y los amigos, y una oportunidad para demostrar amor y gratitud.

12 MARIO FERREIRO

Con anécdotas memorables y lecciones de vida, revela cómo superó desafíos personales y mantuvo su pasión por comunicar.

15 CENA DE NAVIDAD

Las celebraciones de fin de año reúnen a las familias en torno a la comida, pero los excesos pueden ser perjudiciales, especialmente para quienes tienen diabetes.

16 VENTAS NATALINAS

La Navidad representa una de las temporadas más lucrativas del año, llena de oportunidades para emprendedores que buscan maximizar sus ventas.

20 DE MÉXICO A PARAGUAY

Con esfuerzo, creatividad y amor por sus raíces, creó "La Mexicana", un negocio que ha llevado el sabor de las tortillas y totopos a este país.

24 TENDENCIAS NAVIDEÑAS

Desde el desarrollo de productos únicos hasta estrategias de bajos costos, la clave está en adaptarse rápidamente a los cambios.

26 CREAR CAMPAÑAS

Las campañas navideñas no requieren grandes inversiones para ser exitosas.

28 GASTRONOMÍA

La gastronomía navideña es un sector lleno de oportunidades para emprendedores creativos.

VIRTUANEX MAGAZINE es una revista digital distribuida por redes sociales, páginas web, Whatsapp y Telegram.

EDITOR: Cayo Acosta
magazine@virtuanex.com

Aparición quincenal - DICIEMBRE - Nro. 18



Navidad sostenible: Ideas de emprendimiento eco-friendly

La Navidad puede ser una temporada de consumo responsable y consciente. Emprendedores eco-friendly tienen la oportunidad de destacar con productos y servicios sostenibles que respeten el medio ambiente. Descubre ideas innovadoras para ofrecer una Navidad verde y rentable.



La Navidad suele asociarse con exceso de consumo, empaques innecesarios y un alto impacto ambiental. Sin embargo, cada vez más consumidores buscan opciones responsables que les permitan celebrar sin dañar el planeta. En este contexto, los emprendimientos sostenibles se posicionan como una alternativa atractiva, rentable y alineada con los valores actuales de muchas familias.

Esta tendencia no solo responde a una mayor conciencia ecológica, sino también a la oportunidad de negocio que representa satisfacer a un mercado en crecimiento que valora los productos y servicios respetuosos con el medio ambiente. A continuación, exploramos ideas innovadoras de emprendimientos eco-friendly para ofrecer una Navidad más sostenible.

1. Decoración navideña sostenible

La decoración navideña es un elemento esencial de la temporada, pero también una fuente importante de residuos. Ofrecer alternativas ecológicas y reutilizables puede marcar la diferencia.

Ideas para emprender:

- Adornos de materiales reciclados: Bolas, estrellas y guirnaldas hechos de madera, papel reciclado, vidrio reutilizado o tejidos naturales.

- Árboles de Navidad alternativos: Propuestas como árboles hechos de madera reciclada, plantas vivas en macetas o estructuras modulares reutilizables.

- Coronas y centros de mesa naturales: Creaciones con hojas secas, ramas, flores y frutas, evitando plásticos o elementos sintéticos.

Ejemplo de éxito: Emprendedores locales han innovado creando adornos de cartón reciclado pinta-

dos a mano, que no solo reducen residuos, sino que también generan ingresos para comunidades artesanales.

2. Empaques sostenibles y reutilizables

Los empaques son una de las principales fuentes de desperdicio durante la Navidad. Ofrecer alternativas ecológicas y prácticas es una excelente opción para un emprendimiento verde.

Propuestas de negocio:

- **Bolsas de tela personalizadas:** Empaques reutilizables con diseños navideños, ideales para regalos.

- **Furoshiki:** Esta técnica japonesa consiste en envolver regalos con telas reutilizables, lo que elimina la necesidad de papel.

- **Cajas recicladas y biodegradables:** Cajas personalizadas hechas con materiales reciclados o biodegradables, decoradas con tintes naturales.

Valor agregado: Puedes ofrecer servicio de personalización para que cada empaque tenga un toque único, alineando la sostenibilidad con la originalidad.

3. Regalos eco-friendly y artesanales

El interés por obsequios que sean útiles, duraderos y respetuosos con el medio ambiente está en aumento. Aquí algunas ideas de productos que puedes emprender:

- **Cosmética natural:** Sets de jabones artesanales, cremas y aceites esenciales en envases reciclables o retornables.

- **Accesorios de materiales reciclados:** Joyería hecha con metales reciclados, bolsas de corcho, mochilas de tela reutilizada o productos hechos con neumáticos viejos.

- **Regalos hechos a mano:** Artesanías elaboradas con materiales locales y técnicas sostenibles.

- **Juguetes de madera o cartón reciclado:** Al-

alternativas seguras y ecológicas a los juguetes de plástico.

Ejemplo inspirador: Negocios de cosmética natural han ganado popularidad ofreciendo kits de cuidado personal sin plásticos, empaquetados en cajas de cartón reciclable con opciones de personalización para la temporada navideña.

4. Gastronomía navideña consciente

La gastronomía es uno de los pilares de las celebraciones navideñas. Empezar con propuestas alimenticias eco-friendly puede atraer a clientes que buscan opciones saludables y responsables.

Ideas para el sector gastronómico:

- **Cestas navideñas con productos locales y orgánicos:** Incluye alimentos como vinos ecológicos, miel artesanal, conservas y frutas frescas de productores locales.

- **Opciones veganas y vegetarianas:** Ofrece menús y postres festivos sin ingredientes de origen animal.

- **Empaques biodegradables:** Si vendes comida preparada, asegúrate de utilizar envases compostables o retornables.

Tip: Promociona tus productos resaltando la reducción de huella de carbono al utilizar ingredientes locales y técnicas sostenibles.

5. Experiencias y servicios eco-friendly

No todo regalo debe ser un producto físico; las experiencias también son una opción sostenible que reduce el consumo innecesario.

Ideas para emprender:

- **Talleres de sostenibilidad:** Enseña a tus clientes a elaborar decoraciones, empaques o regalos utilizando materiales reciclados.

- **Experiencias en la naturaleza:** Ofrece caminatas guiadas, campamentos o talleres al aire libre para

disfrutar de la Navidad de manera consciente.

- **Servicio de envoltura eco-friendly:** Proporciona un servicio especializado para envolver regalos con materiales sostenibles.

Ejemplo: Emprendedores han lanzado paquetes de experiencias navideñas en parques naturales, promoviendo la conexión con la naturaleza durante la temporada festiva.

6. Árboles de Navidad vivos: Una alternativa ecológica

Los árboles naturales suelen desecharse después de las fiestas, generando toneladas de residuos. Una alternativa rentable y sostenible es ofrecer árboles vivos en macetas.

Modelo de negocio:

- Alquila árboles en macetas durante la temporada. Después de Navidad, los clientes pueden

devolverlos para que sean replantados.

- **Vende árboles pequeños que puedan ser cuidados y reutilizados en futuras Navidades.**

Beneficio adicional: Además de reducir residuos, tu negocio puede contribuir a la reforestación y promover prácticas responsables.

7. Textiles sostenibles

La industria textil es una de las más contaminantes del mundo. Durante Navidad, puedes ofrecer alternativas sostenibles para ropa, textiles y accesorios festivos.

Ideas para emprender:

- **Suéteres navideños eco-friendly:** Ropa hecha con algodón orgánico o materiales reciclados.

- **Decoración textil reutilizable:** Fundas de cojines, manteles y medias navideñas elaboradas con telas recicladas.

- **Moda circular:** Venta de ropa navideña de segunda mano o intercambio de prendas festivas.

8. Promociona

Ofrecer productos y servicios sostenibles no es suficiente si no comunicas bien tu propuesta. Algunas estrategias clave son:

- **Educación del consumidor:** Comparte información sobre el impacto ambiental de tus productos y cómo ayudan a cuidar el planeta.

- **Marketing transparente:** Utiliza redes sociales para mostrar tus procesos, materiales y prácticas sostenibles.

- **Empaque informativo:** Incluye mensajes o etiquetas que destaquen los beneficios ambientales de tus productos.

Tip clave: Las historias venden. Cuenta cómo nació tu idea sostenible y cómo contribuye a una Navidad más verde.

LIZ YAMPEY

ENTREVISTA DE NATALY PASTORIZA

Periodista y creadora de contenido, comparte su evolución profesional: desde la televisión hasta convertirse en emprendedora con EmpaTour, un innovador tour gastronómico. Con pasión y creatividad, Liz habla sobre sus desafíos, proyectos y su amor por los viajes y las empanadas.

De la TV al éxito como influencer y creadora de EmpaTour





"Así que dije, ¿por qué no lanzo un tour en donde les pueda llevar a todas estas personas, pero además, brindarles la experiencia completa?"

Es una mujer multifacética que ha sabido reinventarse. De sus inicios como periodista deportiva a su consolidación como presentadora de televisión, Liz ha evolucionado hasta convertirse en una exitosa creadora de contenido y emprendedora. Con EmpaTour, un tour gastronómico que celebra la tradición culinaria de Asunción, Liz combina su pasión por la gastronomía y los viajes. En esta entrevista, comparte detalles de su trayectoria, los retos enfrentados y sus emocionantes proyectos para el futuro.

Al mirar atrás y ver tus logros como productora, conductora e influencer, ¿cómo te sientes?

Primero, me siento muy agradecida y bendecida, he logrado cumplir varios sueños, que a lo largo del camino, me fueron llevando a todo lo que hago hoy en día. Empecé el mundo del periodismo, trabajando como produc-



"Hola, soy Liz Yampey, amante de los viajes, de las empanadas, y de los gatitos".

tora, camarógrafa, fotógrafa, editora de videos, como cronista deportiva, luego ya dando el salto como presentadora de televisión, y ciertamente todo ese aprendizaje me llevó a ser hoy completamente independiente. Pro-

ducir yo misma mis videos, redactarlos, editarlos, y me apasiona muchísimo hacer lo que hago.

¿Cómo surgió tu interés por los tours gastronómicos y el nacimiento de EmpaTour?

Justamente, de mi trabajo en redes sociales, como en la actualidad soy creadora de contenido foodie. Saliendo en busca de la empanada más rica de Asunción, me encuentro con una increíble aceptación por parte de los usuarios, quienes fueron los que me motivaron a lanzarme, ya que me pedían hacer el tour o acompañarme. Así que dije, ¿por qué no lanzo un tour en donde les pueda llevar a todas estas personas, pero además, brindarles la experiencia completa? Un paseo que incluya bebida, comida y diversión.

¿Cómo gestionas los detalles creativos, contactos y organización de EmpaTour?

Como la vida del emprendedor que empieza de abajo, actualmente está todo bajo mi cargo y creatividad. Aún soy yo la que maneja las redes sociales del EmpaTour, y trato de dar lo mejor de mí. No puedo dejar de mencionar al equipo que me acompaña durante los eventos: mi



"Me encanta viajar y en este 2024 siento que he cumplido varios sueños, como el de conocer TODA la Patagonia argentina, hice un recorrido por tierra, pasando por Buenos Aires, Puerto Madryn, Ushuaia, El Calafate, Bariloche".

madre, Roci, César, Gustavo, y en esta última etapa del año, que se sumaron Lorena, Jesús y Héctor. Todos ellos forman parte de la recepción de las personas, de servirles sus bebidas durante el bus, de sacarles las mejores fotografías o filmar lo mejor de ellos. Como pueden ver, un gran equipo es necesario para movilizar a 40 personas, que deben sentirse consentidas, cuidadas, y especialmente disfrutar de la experiencia. También forman parte de todo este movimiento los bares que dijeron sí a mi idea: El Encuentro, Check Point, La Vermutería, Simón Dice,

El Bodegón, Pool Fiction, Garage 555.

¿Cómo organizas tu tiempo entre tantos proyectos?

Me manejo por agenda, anoto absolutamente todo lo que tengo que hacer, desde las producciones de videos, que me llevan todo un día, las ediciones, el tiempo en el que deben ser publicados, mi emprendimiento y la organización que conlleva. Y por lo general, el día del EmpaTour, suelo dejar mi agenda especialmente dedicada a todos los detalles, como enfriar las bebidas en las conservadoras cargadísi-

mas de hielo, imprimir la lista de asistentes, tener los parlantes cargados y llevar los condimentos, picantes, ketchups, entre otras tareas.

¿Cómo recuerdas tu primer día frente a una cámara y cómo te sientes al mirar atrás?

Sí, lo recuerdo. Como cronista, fue para un programa deportivo de Luis Enrique Pérez, en Paraguay TV, en el año 2014. Y la primera vez presentando en televisión fue en Unicanal, un desafío demasiado grande en mi carrera periodística. Pero fue en abril de 2017 cuando

tuve mi propio programa televisivo en C9N, el programa de entretenimiento llamado "Virales" y un noticiero internacional llamado "Mundo". "Virales" fue un programa que tuvo mucho éxito y que duró 5 años al aire, hasta el día de mi renuncia en abril de 2022.

¿Qué rol juegan las redes sociales en tu carrera?

Las redes sociales son el puente que me conecta con la gente. En ellas cuento mi día a día, me muestro tal cual soy, ya sea en mis viajes, cocinando o recomendando algún producto o servicio. En mi caso, las redes sociales han sido esenciales para el crecimiento de mi marca personal y también mi proyecto personal: El EmpaTour.

¿Cómo es un día típico en tu vida?

Ningún día es igual a otro, cada jornada trae nuevos desafíos. Como creadora de contenido en redes sociales, organizo mis producciones, grabo y edito contenido, planeo publicaciones y coordino reuniones con marcas. Además de eso, está el EmpaTour, que requiere una planificación detallada. Desde coordinar con los bares participantes, gestionar la cantidad de personas que se suman, hasta asegurarme de que todo esté listo para la experiencia: bebidas frías, listas impresas, parlantes cargados, y todo lo necesario para que la jornada sea perfecta, por mencionar algunas tareas. Este ritmo hace que sienta que faltan horas en el día, pero me encanta porque cada esfuerzo vale la pena.

¿Qué proyectos tienes para el próximo año?

Tengo muchísimos proyectos para el 2025, y es que aprendí que no existen los límites. Si le digo algo a las personas

"Tengo muchísimos proyectos para el 2025, y es que aprendí que no existen los límites".



"Aún soy yo la que maneja las redes sociales del EmpaTour, y trato de dar lo mejor de mí".

Tuve demasiados momentos desafiantes, y el más grande fue decidir renunciar a mi pasión, el periodismo. A veces, tenemos que tomar decisiones que en el momento duelen, pero luego aprendes a sobrellevarlas y seguir adelante.

¿Qué anécdotas o datos personales te gustaría compartir?

Amo las empanadas, tanto es así que siempre tengo antojos de unas empanaditas. Me encanta viajar y en este 2024 siento que he cumplido varios sueños, como el de conocer TODA la Patagonia argentina, hice un recorrido por tierra, pasando por Buenos Aires, Puerto Madryn, Ushuaia, El Calafate, Bariloche. Este año me llamaron desde otros países para hacer lo que tanto amo, que es crear contenido. Por ejemplo, llamaron desde Bolivia, para mostrar la belleza de su país, desde el Salar de Uyuni hasta la Isla del Sol. Me llamaron desde Brasil, para promocionar Balneario Camboriú. Que te llamen desde otros países, para mostrar su cultura, su gastronomía y sus paisajes, representa para mí un desafío y una responsabilidad enorme.

¿Cómo te definirías en pocas palabras?

es que se atrevan a soñar y que no tengan miedo. Y si tienen miedo, que los enfrenten. Cuando lancé el EmpaTour, aún con la motivación de la gente que me decía que se quería sumar, tenía miedo de que todo quedara solo en las redes y que en la realidad nadie apareciera, pero esos pensamientos simplemente están ahí para molestarnos y estancarnos. Yo decidí no escucharlos, y hoy en día, ya tenemos 8 meses desde que nació este movimiento.

Hola, soy Liz Yampey, amante de los viajes, de las empanadas, y de los gatitos. Soy licenciada en Ciencias de la Comunicación, después de 10 años como presentadora de TV, la vida me dio un giro. Actualmente, me dedico a la creación de contenidos en redes sociales, siendo la comida y los viajes lo que más destacan en mi perfil. Soy una orgullosa emprendedora y creé el EmpaTour, un tour gastronómico que celebra lo mejor de nuestra cultura, con un toque de diversión y mucha tradición, en el centro de Asunción.

¿Cuál ha sido tu mayor desafío profesional y cómo lo superaste?



**¡Sí a la Paz
No a la Guerra!**



“
No hay camino para la paz,
la paz es el camino.
”
Mahatma Gandhi

<https://radio.conexionparaguay.com>



Regala Audible

Tu eliges la fecha de entrega, y ellos eligen exactamente lo que quieren.

La Navidad: un espejo de lo que somos como humanidad

POR MARÍA DEL SOL JIMÉNEZ
PERIODISTA Y ESCRITORA

La Navidad siempre ha sido una época de contrastes, y creo que, en el mundo actual, esto se ha vuelto más evidente que nunca. Para algunos, representa la culminación de un año de trabajo, un momento de reconexión con la familia y los amigos, y una oportunidad para demostrar amor y gratitud. Para otros, es un recordatorio doloroso de las ausencias, de las desigualdades y de los desafíos que enfrentamos como sociedad. En este crisol de emociones y significados, la Navidad se convierte en un reflejo de nuestra humanidad, con sus luces y sombras.

Recuerdo cómo vivía la Navidad cuando en mi niñez: las luces titilantes, el aroma de galletas recién horneadas y el entusiasmo por los regalos. Era una celebración pura, llena de inocencia y magia. Ahora, como adulto, veo que detrás de esas imágenes idílicas hay una complejidad que antes no entendía. La Navidad no es solo un día; es un espejo que nos invita a reflexionar sobre quiénes somos y cómo nos relacionamos con el mundo.

En un tiempo donde las redes sociales dictan tanto de nuestras vidas, me pregunto si la esencia de la Navidad no se ha diluido en la superficie. Es fácil caer en la trampa del consumismo, de los regalos caros y de las publicaciones que buscan likes más que conexiones auténticas. Pero también he notado que hay una contracorriente. Personas que, en lugar de comprar más, eligen dar su tiempo, compartir una comida o dedicar una palabra de aliento. Este contraste me hace pensar que la Navidad no es buena ni mala en sí misma; simplemente amplifica lo que ya llevamos dentro.

Este año, he estado reflexionando sobre cómo la Navidad nos une, incluso en un mundo tan dividido. Tal vez no compartimos las mismas creencias religiosas o culturales, pero hay algo universal en la idea de buscar esperanza, amor y renovación. Cada árbol adornado, cada canción navideña y cada gesto de



bondad parecen ser un recordatorio de que, a pesar de nuestras diferencias, tenemos una necesidad común de conexión y significado.

Por supuesto, no puedo ignorar las paradojas. Mientras algunos celebran con mesas llenas y regalos rebosantes, otros enfrentan estas fechas en soledad o con carencias. Me pregunto qué significaría la Navidad si dejáramos de enfocarnos tanto en lo material y volviéramos a lo esencial: la generosidad, la empatía y la gratitud.

Para mí, la Navidad de este año no será perfecta, pero creo que eso

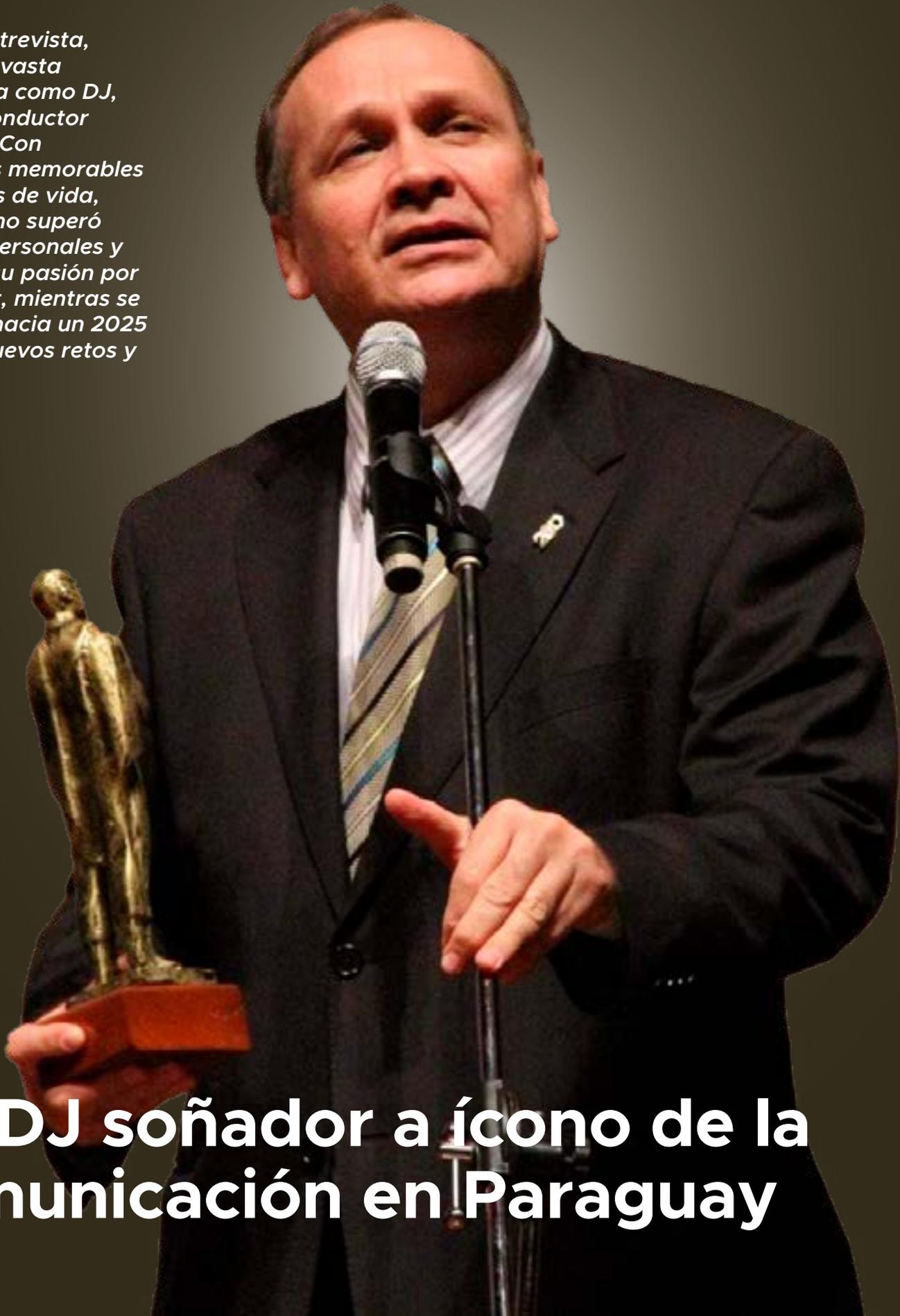
está bien. La perfección nunca ha sido el punto. Más bien, lo importante es permitarnos sentir, dar y recibir con el corazón abierto. Porque, al final, la Navidad no es solo una celebración; es un recordatorio de lo que podemos ser como humanidad cuando dejamos brillar nuestras mejores cualidades.

Así que, entre luces y sombras, entre risas y lágrimas, la Navidad sigue siendo un faro. Un momento para detenernos, mirarnos al espejo y preguntarnos cómo podemos construir un mundo más humano, no solo un día al año, sino todos los días.

MARIO FERREIRO

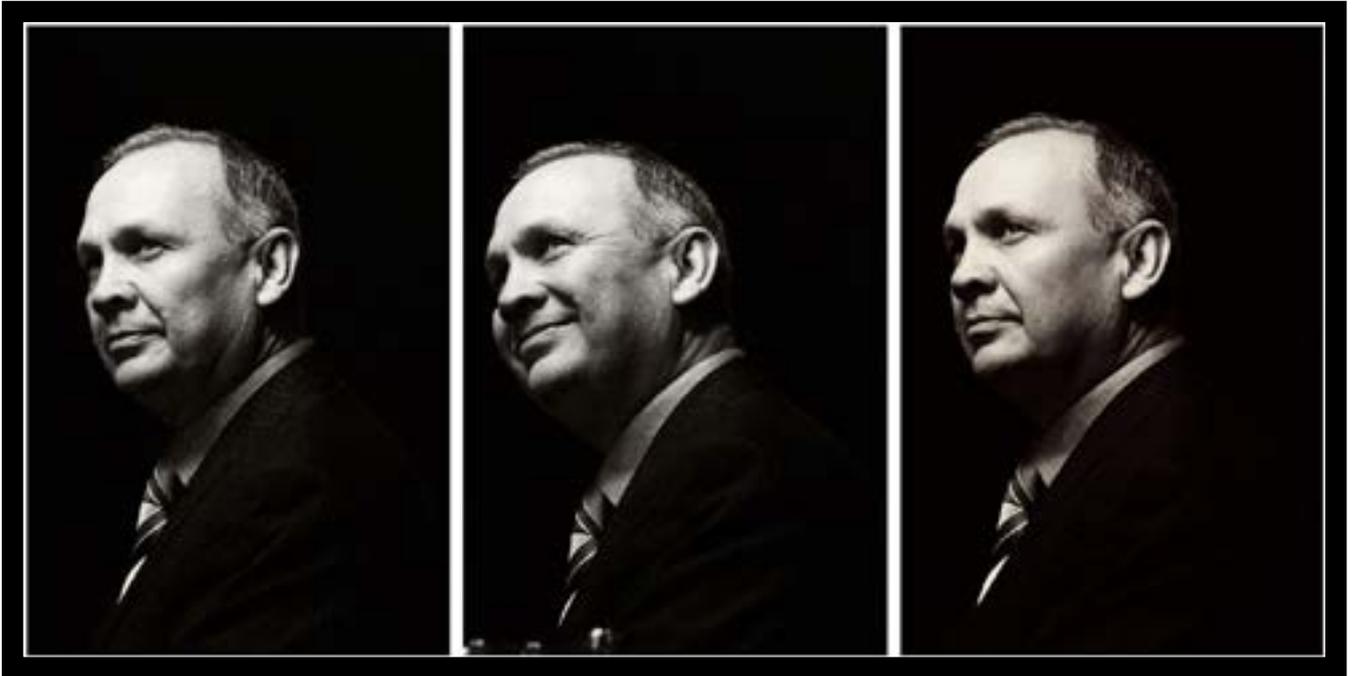
ENTREVISTA DE NATALY PASTORIZA

En esta entrevista, repasa su vasta trayectoria como DJ, locutor, conductor y político. Con anécdotas memorables y lecciones de vida, revela cómo superó desafíos personales y mantuvo su pasión por comunicar, mientras se proyecta hacia un 2025 lleno de nuevos retos y proyectos.



De DJ soñador a ícono de la comunicación en Paraguay

Creo en la palabra como expresión más genuina del pensamiento.



Es un nombre que evoca nostalgia y admiración en Paraguay. Desde sus inicios como DJ en los años 70 hasta convertirse en un referente de la radio y la televisión, ha logrado conquistar diferentes ámbitos con dedicación y autenticidad. En esta charla, Mario comparte cómo forjó su carrera, las experiencias que lo marcaron y los desafíos que enfrentó en su camino, mostrando que la pasión y el esfuerzo son la clave para trascender.

Al mirar atrás y ver tu trayectoria como conductor, presentador, y DJ, ¿qué sentimientos te genera todo lo que has logrado?

Me siento muy satisfecho con todo lo logrado. Aquel Mario de hace 40 y un poco más de año apenas quería ser un buen DJ y en ese entonces arquitecto. Todo lo demás fue llegando de manera muy afortunada, aunque por supuesto puse todo el empeño posible para lograrlo.

¿Cómo surgió tu interés por la locución, especialmente en la radio?

Siempre fui oyente de radio. Mi padre me enseñó esa tradición de escuchar atentamente las noticias, y yo fui decantando ese gusto hacía la música. Justo en épocas de mi adolescencia comenzaba el fenómeno de las FM en Asunción y yo me prendí inmediatamente a ese mundo maravilloso de pasar horas esperando mis canciones predilectas y to-

mando nota de todo lo que escuchaba.

La radio, la televisión, tus relatos y tu pasión por la redacción. ¿Qué sientes al recordar estos momentos y seguir en actividad?

Desde aquella época ya me gustaba escribir. Recuerdo que redactaba versos, esquelas amorosas, poemas para días especiales en la escuela. Publiqué mi primer artículo en Farolito a los 11 años. Luego

comencé a publicar en algunas revistas estudiantiles y finalmente llegué a UH en 1979 junto a mi querido amigo y mentor Juan Pastoriza, que al mismo tiempo me dio mi primera oportunidad en Radio Chaco Boreal.

¿Cuándo comenzaste tu carrera como DJ y cómo fue esa experiencia inicial?

Hicimos nuestro primer trabajo como DJ's con Fernando Allen en 1974,





Mario con el recordado locutor Antolín Leguizamón.

en un típico cóctel de una alumna de la Providencia. Desde entonces yo nunca más paré. Fernando se convirtió luego en abogado y en un gran fotógrafo profesional.

¿Recuerdas tu primer programa en radio y televisión? ¿Cómo te preparaste y qué sentiste al ver el resultado?

En radio fue en la mítica Chaco Boreal FM de la familia Torcida, junto a Juan Pastoriza y Nicodemus Espinosa. El programa se llamaba “Omnibus Mágico”, año 1979. Un año después debuté en “Buenas Tardes Susana”, por Canal 9, junto a la legendaria Susana Ibañez Rojas.

¿Qué impacto tienen las redes sociales en tu trabajo actualmente?

Estoy muy atento a ellas. No se puede renunciar a la evolución. Tampoco creo que esto motive la desaparición de los medios tradicionales. Creo que habrá que interactuar entre los distintos soportes para seguir generando información y entretenimiento.

¿Cómo es un día típico en tu vida actualmente?

De mañana me dedico a mis cuestiones personales y la grabación de programas de radio y TV. Desde la 14 hasta las 18 de lunes a viernes estoy en vivo en la 780 y en Mega TV. Los sábados y domingos hago Pulso Urbano en el 9. Y los viernes y sábados

animos fiestas o pongo música en eventos.

¿Qué proyectos tienes para el final de este año y el inicio de 2025?

Fin de año es puro actividad social y profesional. Gracias a Dios con mucho trabajo. Año nuevo estaré pasando música en Retro Centro Lambaré. Y luego en la primera quincena de enero vacaciones con mis hijos menores en el Uruguay. Se viene un 2025 intenso y espero que exitoso.

¿Cuál ha sido el momento más desafiante de tu vida y cómo lograste superarlo?

El problema de mis adicciones que ya mucha gente conoce fue un momento crucial para mí. Pero pude superarlo con la ayuda de Dios, de la hermana Regina y de los grupos de recuperación de Narcóticos Anónimos.

¿Tienes alguna anécdota o detalle especial que quieras compartir?

Toda mi vida es una anécdota. Solo puedo estar agradecido por haber llegado tan lejos. No tengo nada que reclamar y si mucho que agradecer.

Para quienes aún no te conocen, ¿cómo te describirías brevemente?

Soy Mario Ferreiro, comunicador, DJ y político paraguayo. Creo en la palabra como expresión más genuina del pensamiento. Creo en Dios y sueño con un país más justo.



Llegaron las cenas de fin de año ¿qué hacemos para cuidarnos?

Las celebraciones de fin de año reúnen a las familias en torno a la comida, pero los excesos pueden ser perjudiciales, especialmente para quienes tienen diabetes. Conozca cómo planificar una cena saludable, equilibrada y apta para todos, incluyendo opciones de entrada, plato principal, guarniciones, postres y bebidas.



**POR MARÍA TERESA STARK
NUTRICIONISTA**

Las fiestas de fin de año son momentos de unión y celebración, sobre todo para nosotros los paraguayos. Tradicionalmente nos reunimos alrededor de la mesa donde se mezclan los olores y sabores de nuestras comidas, con el aroma de nuestra infaltable Flor de Coco. Sin embargo, es fundamental recordar que los excesos alimenticios típicos de estas fechas pueden afectar negativamente a la salud, no solo de quienes padecen diabetes, sino de todos.

ENTRADAS: MENOS ES MÁS

Las entradas nocturnas no son recomendadas, especialmente cuando la cena se sirve después de las diez de la noche. Generalmente, estas incluyen vegetales crudos aderezados con salsas altas en sodio y grasas, las cuales no solo afectan a las personas con diabetes, sino a todos en general. Además, las verduras crudas son difíciles de digerir por la noche y pueden interferir con el sueño. Es preferible centrarse en un plato principal equilibrado.

PLATO PRINCIPAL: PROTEÍNAS DE CALIDAD Y COCCIÓN SALUDABLE

El plato principal debe ser nutritivo, atractivo y apto para todos. La proteína es clave: opte por carnes magras como pavo, pollo o cortes rojos sin grasa (lomo, palomita). Evitemos cortes cárnicos con hueso, ya que ellos tienen un mayor tenor de grasa. Así mismo recordemos que las vísceras (Lengua y otras) también contienen mucha cantidad de grasa.

Evite frituras; prefiera horno, vapor o parrilla. Acompañe las carnes con aderezos naturales como aceite de oliva, ajo, limón y hierbas.

GUARNICIONES: LA COCCIÓN IMPORTA

Para facilitar la digestión, prefiera guarniciones de verduras cocidas como zapallos, zapallitos, coliflor, brócoli con agregados de arvejas o choclo, aderezados con aceite de oliva, limón, orégano, pimienta y otros. Esto asegura una comida ligera y saludable, sin afectar el sabor ni la calidad nutricional.

POSTRES: OPCIONES CASERAS Y SALUDABLES

Los postres pueden ser un desa-

fío para las personas con diabetes. Aunque en el mercado hay opciones etiquetadas como “aptas para diabéticos”, suelen contener grasas no saludables. Una alternativa mejor es elaborar postres caseros, como gelatina sin azúcar, preparados con trozos de frutas de estación o compotas de manzana o pera, endulzadas con estevia y con el agregado de yogur descremado. Estas opciones son ideales para toda la familia, evitando sobrecargar el sistema digestivo con alimentos procesados.

BEBIDAS ALCOHÓLICAS: PRECAUCIÓN ESENCIAL

El alcohol puede interactuar peligrosamente con medicamentos hipoglucemiantes, provocando hipoglucemia, que puede ser tan o más peligrosa que la hiperglucemia. Lo más recomendable es evitarlo. Sin embargo, si una persona con diabetes decide brindar con alcohol, es fundamental recomendarle realizar mediciones regulares de glucosa como medida preventiva.

Planificar las comidas de fin de año con estas pautas permitirá disfrutar de una celebración deliciosa, saludable y segura para todos. **¡Que el espíritu de unión y cuidado sea el ingrediente principal de sus fiestas!**

Navidad: Oportunidades clave para emprender y vender

La Navidad representa una de las temporadas más lucrativas del año, llena de oportunidades para emprendedores que buscan maximizar sus ventas. Descubre estrategias, tendencias y ejemplos de negocios exitosos que aprovecharon esta época para innovar, conectar con sus clientes y crecer.



La Navidad no solo es una época de celebración, sino también uno de los momentos más rentables para los negocios. Con el espíritu festivo en su máximo esplendor, los consumidores están más dispuestos a realizar compras, buscar regalos y disfrutar de experiencias únicas. Para los emprendedores, esta temporada representa una oportunidad de oro para captar nuevos clientes, fidelizar a los existentes e incrementar sus ventas significati-

vamente.

Sin embargo, el éxito en Navidad no es cuestión de suerte. Requiere planificación, creatividad y adaptación a las necesidades de un mercado en constante cambio. A continuación, exploramos algunas de las oportunidades clave que los emprendedores pueden aprovechar para tener una temporada navideña exitosa.

1. Regalos personalizados: Un negocio en auge

El deseo de regalar algo significativo y especial im-

pulsa el mercado de los productos personalizados. Desde tazas con nombres hasta joyería grabada, los artículos únicos y personalizados son tendencia. Emprendedores que ofrezcan productos con un toque personal tienen grandes probabilidades de captar la atención del consumidor navideño.

Las plataformas de e-commerce y redes sociales se convierten en aliados fundamentales para promocionar este tipo de productos. Además, herramientas como la impresión bajo demanda

(POD) facilitan la producción, reduciendo costos y riesgos.

Ejemplo exitoso: Empresas pequeñas han logrado posicionarse con calendarios personalizados, suéteres navideños con nombres o mensajes y decoraciones únicas.

2. Experiencias navideñas: Más allá del producto

Cada vez más consumidores valoran las experiencias tanto como los productos físicos. Esto abre una ventana para emprendedores que ofrezcan

servicios o experiencias especiales: cenas temáticas, talleres de manualidades, eventos para niños o paquetes de viajes navideños.

El marketing emocional es la clave aquí. La conexión sentimental que los clientes sienten durante Navidad puede transformar una experiencia en un recuerdo inolvidable.

3. E-commerce: Apro-vechar el comercio en línea

Las compras en línea continúan creciendo año tras año, especialmente en fechas importantes como Navidad. Emprendedores con tiendas virtuales pueden implementar estrategias como:

- Ofertas especiales y descuentos limitados para generar urgencia.

- Publicidad segmentada en redes sociales para llegar al público objetivo.

- Facilidades como envíos gratuitos y empaques festivos.

Además, el uso de plataformas como Instagram Shopping, Facebook Marketplace y marketplaces como Amazon o Mercado Libre es esencial para lograr mayor alcance.

Dato clave: El 60% de los consumidores planea realizar compras navideñas en línea, según estudios recientes de comportamiento de consumo.

4. Productos eco friendly: Una Navidad sostenible

El interés por productos ecológicos sigue en aumento. Durante Navidad, muchos consumidores buscan regalos sostenibles que reduzcan el impacto ambiental, como:

- **Empaques biodegradables.**

- **Decoraciones reutilizables.**

- **Regalos hechos a mano o con materiales reciclados.**

Emprendedores con una propuesta ecológica pueden diferenciarse y captar un nicho creciente del mercado. Además, las

certificaciones de sostenibilidad y las historias detrás del producto aportan valor al cliente final.

5. Gastronomía navideña: Innovar con sabores festivos

Los negocios relacionados con alimentos y bebidas tienen grandes oportunidades en Navidad. Desde postres temáticos hasta cenas especiales, la demanda de productos gastronómicos es elevada.

Ideas como:

- Cajas de regalo con productos gourmet.

- Pasteles personalizados o temáticos.

- Catas de vinos o cenas privadas para grupos pequeños.

El emprendimiento gastronómico durante esta temporada puede centrarse en la innovación, como incluir opciones veganas, libres de gluten o con ingredientes locales.

6. Mercados y ferias navideñas: Ventas presenciales efectivas

Aunque el comercio en línea está en auge, los mercados y ferias navideñas siguen siendo una plataforma tradicional para emprendedores. Estos espacios permiten conectar directamente con los clientes, ofrecer productos únicos y generar un sentido de comunidad.

Consejos clave:

- Participar en eventos locales y promocionarlos en redes sociales.

- Ofrecer descuentos especiales para compras múltiples.

- Crear un stand visualmente atractivo y festivo.

7. Estrategias de marketing para destacar tu negocio

Sin una buena estrategia de marketing, incluso los mejores productos pueden pasar desapercibidos. Algunas ideas efectivas incluyen:

- Campañas en redes sociales con contenido vi-

sual atractivo.

- Colaboraciones con influencers que puedan promocionar tus productos.

- Ofertas de último minuto para compradores rezagados.

- Crear un storytelling navideño que conecte emocionalmente con tus clientes.

El email marketing también sigue siendo una herramienta poderosa. Ofrecer descuentos exclusivos o paquetes promocionales a través de correos electrónicos ayuda a aumentar conversiones.

8. Financiamiento y control de inventario

La Navidad es una temporada de alta demanda, por lo que es crucial contar con un buen manejo de inventario y financiamiento. La falta de productos o la mala planificación puede traducirse en pérdidas de ventas.

Los emprendedores pueden:

- Realizar previsiones

basadas en datos históricos.

- Colaborar con proveedores confiables para garantizar tiempos de entrega.

- Considerar opciones de financiamiento, como créditos para negocios pequeños.

Preparación, innovación y acción

La Navidad es una época que ofrece múltiples oportunidades a los emprendedores. La clave del éxito radica en identificar las tendencias de consumo, diferenciar la oferta y conectar emocionalmente con los clientes. Ya sea con productos personalizados, experiencias únicas o estrategias de marketing bien diseñadas, los negocios que se preparen con anticipación estarán un paso adelante.

Así que, si tienes un emprendimiento, aprovecha esta temporada para impulsar tus ventas, fortalecer tu marca y cerrar el año con éxito. ¡La Navidad es el momento perfecto para innovar y crecer!

Canal Musical

LA MEJOR OPCIÓN PARA SONORIZAR TU ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

+595981819637

- Sonido ininterrumpido 24 horas
- Músicas de acuerdo a característica del local
- 5 mensajes de identificación con voces neuronales. Modificable por mes
- Subdominio con nombre del negocio y reproductor
- COSTO DE INSTALACIÓN: Gs. 100.000.-
- COSTO MENSUAL: Gs. 150.000.-
- COSTO ANUAL: 1.200.000.- Sin costo de instalación.

BARISTA AVANZADO

CURSO ONLINE

¿Deseas empezar una trayectoria nueva, una oportunidad para transformar tu vida?

¿Quieres fortalecer tus conocimientos en el mundo del barismo y saber si esta profesión es para tí?

¿Quieres aprender sobre el mundo tridimensional del latte art?



Agenda Emprendedora Para Triunfar

Desarrollo Personal

Planifica tu ÉXITO

EBOOK

- ▶ Registrar tus metas y objetivos
- ▶ Anotar tus ideas y pensamientos.
- ▶ Distribuye tu tiempo de manera eficiente.
- ▶ Mantén tus actividades y proyectos organizado.
- ▶ Lleva un registro constante de tus avances.



EDITA TUS PROPIOS VIDEOS

Aprende a manejar:

PREMIERE Y AUDITION

VAS A CONVERTIRTE EN UN MAESTRO DE LA EDICION DE AUDIO Y VIDEO, COLORIZACION, MANEJANDO LOS PROGRAMAS MAS POTENTES ADOBE PREMIERE PRO Y AUDITION.

DESCUBRE HOY MISMO LOS SECRETOS PARA CREAR VIDEOS IMPRESIONANTES Y VIVIR DE ELLO SIN DEPENDER DE EQUIPOS COSTOSOS NI PERDER EL TIEMPO VIENDO MILES DE TUTORIALES.



EL NEGOCIO DE

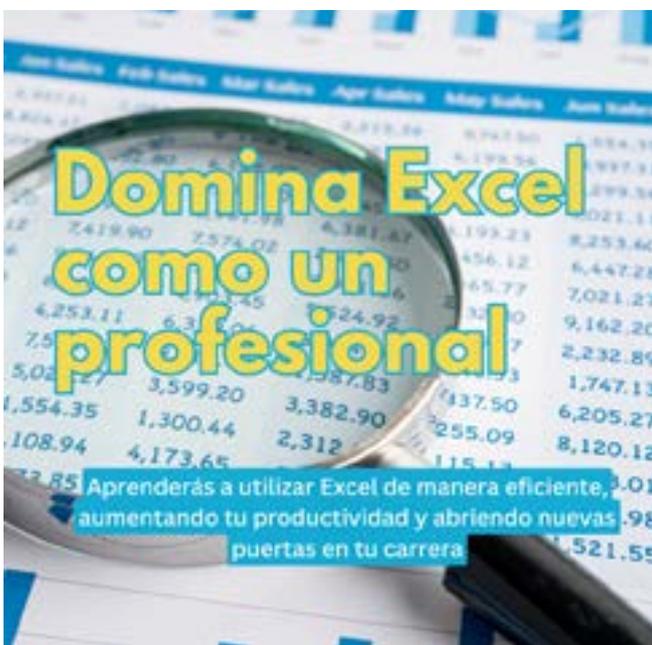
amazon fba

VENDE PRODUCTOS DESDE CUALQUIER PAÍS



Domina Excel como un profesional

Aprenderás a utilizar Excel de manera eficiente, aumentando tu productividad y abriendo nuevas puertas en tu carrera



PASITO A PASITO CREA TU PRIMER Podcast

Simple guía en español para guiarte en tu maravillosa aventura de crear, grabar y monetizar tu primer podcast en menos de 72 horas.

Si eres autor, autora, emprendedor o emprendedora o simplemente deseas hacer tu primer podcast y no tienes conocimiento o destrezas en internet, este paso a paso te guiará de manera efectiva.



La magia de la Nochebuena: un instante para detener el tiempo

POR MARIANA LÓPEZ

PERIODISTA Y ESCRITORA APASIONADA POR LOS TEMAS DE CULTURA Y TRADICIONES

La Nochebuena tiene una cualidad que la hace única, casi indescriptible. No importa cuántos años pasen o cuántas cosas cambien, siempre llega con la promesa de un momento mágico, un instante en el que el tiempo parece detenerse y todo lo que importa es estar presente con quienes amamos.

Para mí, la magia de esta noche comienza con los pequeños rituales. El aroma de los platillos familiares llenando la casa, el chisporroteo de las luces del árbol y la expectativa de sentarse juntos a la mesa. No se trata solo de la cena, sino de lo que representa: un espacio para reconectar, para compartir risas, recuerdos y, a veces, silencios que dicen más que mil palabras.

De niña, esperaba con ansias los regalos bajo. Pero con los años, descubrí que el verdadero regalo de la Nochebuena es mucho más sencillo y poderoso: el tiempo compartido. Es ver a mis padres sonreír al recordar anécdotas del pasado, es disfrutar cómo los más pequeños de la familia corren emocionados por la sala, y es sentir que, al menos por unas horas, todo está en equilibrio.

En una época en la que el mundo parece mo-



verse a un ritmo vertiginoso, la Nochebuena nos regala la posibilidad de desconectar de todo lo externo para conectar con lo esencial. Nos recuerda que la magia no está en lo material, sino en esos instantes fugaces donde las miradas cómplices y los abrazos cálidos nos llenan de un sentido de pertenencia.

Quizás esa sea la magia de la Nochebuena: su capacidad para recordarnos lo que realmente importa y hacernos sentir que, aunque solo sea por una noche, estamos en el lugar exacto donde debemos estar. Una magia que no viene del cielo ni de las estrellas, sino del amor que compartimos.

Los avisos contienen un enlace de afiliado, lo que significa que ganaremos una comisión si compra a través de él. Los ingresos de los afiliados ayudan a respaldar todo nuestro contenido gratuito.

Engancha y Vende con TikTok

Aprende paso a paso a emprender en esta plataforma cada vez más popular

MARKETING PARA PIZZERIAS

Atrae clientes todos los días utilizando FACEBOOK

DE MÉXICO A PARAGUAY

Verónica Herrera dejó la Ciudad de México para empezar una nueva vida en Paraguay. Con esfuerzo, creatividad y amor por sus raíces, creó "La Mexicana", un negocio que ha llevado el sabor de las tortillas y totopos a este país, convirtiéndose en un puente entre dos culturas gastronómicas únicas.

El viaje que transformó la vida de Verónica

Desde la bulluciosa Ciudad de México hasta el tranquilo campo paraguayo, Verónica Herrera ha recorrido un camino lleno de desafíos y aprendizajes. Su pasión por el maíz y la cocina mexicana la llevó a crear "La Mexicana", un emprendimiento que ha conquistado paladares y transformado vidas en su nueva tierra adoptiva.

¿Cómo definirías tu trayectoria personal y profesional hasta ahora?

Mi nombre es Verónica Herrera, licenciada en ciencias de la comunicación, madre de dos niños y afortunada esposa. En el 2013 conocí al amor que me traería a Paraguay, irónicamente no fue un paraguayo sino un alemán.

¿Qué te motivó a dejar Ciudad de México y cómo fue tu llegada a Paraguay?

Vivía en la super poblada Ciudad de México y ya había emprendido mi primer negocio, donde me dedicaba a la exportación e importación de maquinaria industrial, un trabajo que me permitía realizarlo de manera remota, facilitando con esto mi decisión para mudarme a un nuevo país. Paraguay se convirtió en mi cuarto país de residencia, viví un tiempo en Canadá y en Francia, a pesar de ser muy parecido a México, y hablar el mismo idioma, ha sido el más retador para adaptarme.

Mencionaste que Paraguay ha sido el país más retador para adaptarte. ¿Por qué crees que fue así?

Al principio, llegar al campo paraguayo fue reconfortante, pero mi mente inquieta empezó a ver oportunidades desperdiciadas, en nuestro campo teníamos muchos arboles frutales así que comencé a ofrecer canastas orgánicas a las mamás del colegio

"Definitivamente Paraguay esta cambiando, cada vez son más personas las que se enamoran de las nutritivas tortillas de maíz de La Mexicana, incluso podría decir que los tacos están de moda".



"La idea de las tortillas nos parecía viable ya que, al igual que en México, el maíz es fundamental en la cocina paraguaya".

de mis hijos, también le dí rienda suelta a mi hobby por pintar, así que busqué, restauré y pinté muebles, incluso restauré y pinté mesas para un pequeño establecimiento que a cambio me pago con café gratis por 1 año, era evidente que buscaba algo que hacer, hasta que le propuse a mi esposo la idea de las tortillas de maíz mexicanas, las cuales no lograba encontrar en Paraguay.

¿Cómo surgió la idea de emprender con las tortillas de maíz en Paraguay?

La idea de las tortillas nos parecía viable ya que, al igual que en México, el maíz es fundamental en la cocina

paraguaya. No lo pensamos demasiado y aprovechando un viaje a visitar a la familia en México nos decidimos a comprar una línea de maquinaria para la producción de tortillas y totopos de maíz, en ese mismo viaje nos capacitamos durante unas semanas trabajando en una tortillería en Tlaxcala, México.

¿Qué desafíos enfrentaste al introducir un producto mexicano en un mercado como el paraguayo?

Cuando finalmente recibimos la maquinaria en Paraguay y empezamos la producción nos dimos cuenta que la gente tenía poca apertura a lo diferente, no

querían ni probar nuestras tortillas, en ese momento no nos dimos cuenta que nuestra pequeña idea de "algo que hacer" nos cambiaría completamente la vida, no teníamos ni idea de la que el destino nos tenía preparado en Paraguay.

Los comienzos en La Mexicana fueron desalentadores, nuestra línea nos daba una producción de 60 kg por hora pero con dificultad lográbamos pedidos de 20 kg por semana, y esto gracias a la comunidad de mexicanos en Paraguay, sumando el proceso de registro y obtención de permisos para vender en supermercados que tardaron casi un año y medio, durante ese tiempo nosotros mismos



"En el 2013 conocí al amor que me traería a Paraguay, irónicamente no fue un paraguayo sino un alemán".

entregábamos pedidos viajando a Asunción en sábado donde nos estacionábamos en calle Santa Ana y nuestros clientes se acercaban a recoger su pedido; poco a poco los pedidos fueron creciendo, la gente fue conociéndonos y para cuando logramos la oportunidad de entrar en un supermercado el primer pedido se vendió en menos de 24 hr. pero sólo con los totopos que ya eran conocidos como "nachos", el reto de introducir la tortilla en Paraguay seguía muy presente.

¿Podrías explicarnos el proceso de nixtamalización y por qué es tan

importante para las tortillas?

El maíz es un grano muy utilizado en Paraguay, sólo basta mencionar a la deliciosa sopa paraguaya, en México también nos consideramos "hijos del maíz" y nuestros antepasados nos heredaron la nixtamalización, es un proceso prehispánico donde se cocina el maíz en una solución alcalina que logra romper su estructura hiper hidratándolo y al molerlo entre piedras volcánicas se logra una masa muy tersa y suave con la que se hacen las tortillas, que a su vez, al cortarlas y freirlas se vuelven totopos "nachos", gracias a este pro-

ceso el maíz se vuelve de fácil digestión, mata cualquier hongo dañino y aumenta su biodisponibilidad de las proteínas, B3 naicina, calcio, potasio, fósforo y fibra; Gracias a la nixtamalización el maíz se vuelve un super alimento.

La decisión de no usar conservantes en tus productos parece muy consciente. ¿Qué te llevó a esta postura?

Personalmente tengo más de 25 años evitando los productos con glutamato monosódico, en mi adolescencia descubrí que me desata procesos migratorios muy fuertes, cuando

tomamos la decisión de como ofrecer los productos de La Mexicana a nuestros clientes no hubo duda alguna, no incluiríamos conservantes en nuestras recetas, y por esto optamos a distribuir las tortillas empacadas al vacío y congeladas, a pesar de los problemas que tendríamos con la logística en un país con altas temperaturas.

En tus inicios, ¿cómo lograbas promocionar las tortillas y totopos en un mercado tan nuevo?

Con el tiempo comenzamos a dividirnos tareas dentro de nuestro pequeño negocio, mi esposo se dedicó completamente a la operación de la empresa y yo me dediqué a las ventas y promoción, como primera estrategia de marketing decidí abrir un restaurante de auténtica cocina mexicana para poder mostrar los usos de nuestros productos, me puse a ofrecer cursos y talleres de cocina mexicana, comencé a ofrecer capacitación gratuita a los clientes con locales gastronómicos, acepté y me aventuré a participar cocinando en eventos y ferias masivos, me han invitado a varios programas de radio y televisión donde he tenido oportunidad de cocinar en vivo, para ahorrar costos me animé a aprender y desarrollar las redes sociales, comprendí que no era una tarea de vender, sino de compartir y enseñar sobre el maíz nixtamalizado.

Tu emprendimiento tiene un impacto social interesante, como emplear a una mayoría de mujeres y donar residuos. ¿Es parte de tu filosofía empresarial?

Ocho años han pasado desde que La Mexicana se materializó, en este momento estamos nixtamalizando 10 toneladas de maíz paraguayo por mes, contamos con un equipo laboral de 18 personas, de las cuales 15 somos mujeres, distribuimos en diferentes supermercados a todo lo largo del



"Realmente creo que lo único que se necesita es perseverancia y amor en lo que haces".



"La gente fue conociéndonos y para cuando logramos la oportunidad de entrar en un supermercado el primer pedido se vendió en menos de 24 horas".

país y todos los residuos orgánicos que se producen en la fábrica y en el restaurante son donados a una granja para alimento y abono; gracias a el restaurante me descubrí como una cocinera apasionada, en la actualidad seguimos con servicio sólo los sábados para el almuerzo, ya que sigo siendo yo misma la que cocino y empiezo a valorar el difícil equilibrio entre trabajo y familia.

¿Qué lecciones importantes aprendiste durante estos ocho años de La Mexicana?

Definitivamente Paraguay esta cambiando, cada vez son más personas las que se enamoran de las nutritivas tortillas de maíz de La Mexicana, incluso podría decir que los tacos están de moda, empiezan a proliferarse como una opción habitual en los locales gastronómicos; me alegra mucho ver los frutos de todos los esfuerzos y saltos fuera de nuestra zona de confort, todas esas veces que tuve miedo o estuve demasiado nerviosa pero que aún así lo hice, ahora al escribirlo parece fácil, pero han sido un cúmulo de retos y lecciones, de no desanimarse y volverse a parar, agradezco que Paraguay haya sido retador, resistencia necesaria para que buscara expandir mis alas; realmente creo que lo único que se necesita es perseverancia y amor en lo que haces.

¿Qué significa para ti poder compartir tu cultura mexicana en Paraguay?

Agradezco la oportunidad de sentirme orgullosa de ser mexicana, de poder compartir mi cultura y mi amor a través de mi cocina y productos, de poder ser agradecida con esta tierra colorada y con la maravillosa gente que he conocido, agradezco a mi familia que me ha apoyado incondicionalmente en esta aventura y a mi esposo Hans, por su ejemplo y dedicación.

Tendencias navideñas 2024: Ideas innovadoras para tu negocio

La Navidad 2024 viene marcada por la sostenibilidad, la personalización y las experiencias digitales. Descubre las tendencias más importantes para esta temporada y cómo puedes adaptarlas para que tu negocio destaque, fidelice clientes y aumente sus ventas.



Cada año, la temporada navideña trae nuevas tendencias que redefinen cómo los consumidores celebran, compran y conectan. En 2024, estas tendencias reflejan un mundo más consciente, digital y orientado a experiencias únicas. Para los emprendedores y negocios, la clave está en anticiparse a estas demandas y adaptar sus estrategias para aprovechar las oportunidades que ofrece la Navidad.

A continuación, exploramos las principales tendencias navideñas 2024 y te damos ideas innovadoras para aplicarlas en tu negocio.

1. Sostenibilidad como eje central

Los consumidores están cada vez más interesados en celebrar la Navidad de forma consciente y respetuosa con el medio ambiente. La sostenibilidad es más que una tendencia; es una exigencia del mercado.

Ideas para tu negocio:

- **Empaques ecológicos:** Ofrece envoltorios biodegradables, reutilizables o hechos de materiales reciclados.

- **Productos eco friendly:** Vende artículos sostenibles, como decoraciones hechas con materiales naturales o regalos de bajo impacto ambiental.

- **Campañas solidarias:** Dona un porcentaje de tus ventas a proyectos

de reforestación o iniciativas ecológicas.

Ejemplo práctico:

Una tienda de ropa puede lanzar una colección navideña hecha con telas recicladas y promover la idea de “regalos con propósito”.

2. Regalos personalizados y experiencias únicas

La personalización sigue siendo una de las tendencias más fuertes. Los consumidores buscan regalos que sean únicos y transmitan un mensaje personal.

Propuestas innovadoras:

- **Grabados o impresiones personalizadas:** Desde joyería hasta accesorios para el hogar,

permite que los clientes añadan nombres, fechas o mensajes especiales.

- **Experiencias a medida:** Ofrece talleres, cenas temáticas o kits navideños para que los clientes creen momentos únicos.

- **Cajas sorpresa:** Diseña paquetes personalizados con una selección de productos adaptados a los gustos del cliente.

Ejemplo práctico:

Una cafetería puede ofrecer tazas personalizadas con el nombre del cliente y un set de café gourmet como regalo especial.

3. Tecnología inmersiva y realidad aumentada

La digitalización sigue transformando la experiencia navideña. Este 2024, la tecnología

inmersiva, como la realidad aumentada (AR) y los eventos virtuales, está marcando la diferencia.

Cómo implementarlo:

- **Filtros temáticos en redes sociales:** Crea experiencias interactivas para que tus clientes jueguen o decoren virtualmente.

- **Pruebas virtuales:** Si vendes ropa o maquillaje, ofrece herramientas para que los clientes “prueben” los productos desde casa.

- **Eventos en línea:** Organiza transmisiones en vivo para lanzar productos, compartir recetas navideñas o realizar sorteos.

Ejemplo práctico: Una tienda de decoración puede desarrollar una aplicación que permita a los clientes ver cómo lucirían sus adornos en su hogar antes de comprarlos.

4. Experiencias multisensoriales

Los consumidores valoran cada vez más las experiencias que estimulan los sentidos. Crear ambientes que combinen aromas, música y texturas puede ayudarte a destacar esta Navidad.

Propuestas para tu negocio:

- **Aromas navideños:** Añade fragancias como canela, pino o vainilla en tu tienda física para evocar el espíritu festivo.

- **Música personalizada:** Diseña playlists navideñas exclusivas y compártelas en plataformas como Spotify.

- **Talleres interactivos:** Ofrece actividades prácticas, como decoración de galletas o manualidades.

Ejemplo práctico: Un restaurante puede diseñar un menú especial con platillos navideños acompañados de música en vivo y aromas que refuercen la experiencia.

5. E-commerce mejorado: Velocidad y conveniencia

La demanda por compras en línea sigue creciendo,

pero los clientes ahora valoran más que nunca la rapidez y la facilidad de uso.

Estrategias clave:

- **Opciones de entrega exprés:** Ofrece envíos rápidos, incluso en días cercanos a Navidad.

- **Guías de regalos:** Crea secciones en tu sitio web para ayudar a los clientes a encontrar el regalo perfecto según presupuesto o categoría.

- **Plataformas optimizadas:** Asegúrate de que tu página sea rápida, fácil de usar y esté adaptada para dispositivos móviles.

Ejemplo práctico: Un negocio puede implementar un chatbot que ayude a los clientes a elegir productos y gestionar sus pedidos en tiempo real.

6. Gastronomía navideña saludable

La búsqueda de opciones más saludables no se detiene, incluso en Navidad. Los consumidores quieren disfrutar sin culpa, lo que abre la puerta a innovaciones en el sector gastronómico.

Ideas gastronómicas:

- **Opciones veganas y sin gluten:** Ofrece menús navideños adaptados a estas necesidades dietéticas.

- **Postres bajos en azúcar:** Incorpora endulzantes naturales o recetas menos calóricas.

- **Kits de cocina:** Vende paquetes con ingredientes orgánicos para que los clientes preparen sus propios platillos festivos en casa.

Ejemplo práctico: Una pastelería puede lanzar una línea de galletas navideñas veganas decoradas con ingredientes naturales.

7. Regalos de bienestar y autocuidado

La Navidad 2024 se centra en regalar experiencias y productos que promuevan el bienestar físico y emocional.

Propuestas de productos y servicios:

- **Kits de relajación:** Velas aromáticas, aceites esenciales y mantas acogedoras en empaques temáticos.

- Talleres de mindfulness: Sesiones virtuales o presenciales para aprender técnicas de relajación durante la temporada.

- **Suscripciones de bienestar:** Ofrece membresías para clases de yoga, meditación o servicios de spa.

Ejemplo práctico: Un centro de estética puede crear paquetes navideños que incluyan masajes, faciales y productos de cuidado personal.

8. Contenido generado por los clientes (UGC)

El contenido creado por los clientes sigue siendo una estrategia efectiva para promocionar negocios. En Navidad, los consumidores están más dispuestos a compartir sus experiencias festivas en redes sociales.

Cómo incentivarlo:

- Invita a tus clientes a compartir fotos o videos usando tus productos con hashtags específicos.

- Ofrece premios o descuentos para las publicaciones más creativas.

- Resalta las historias de tus clientes en tus propias plataformas para fortalecer la conexión con tu comunidad.

Ejemplo práctico: Una tienda de ropa puede pedir a los clientes que compartan sus “looks navideños” usando las prendas de la marca, premiando las publicaciones más originales.

9. Eventos híbridos: Presenciales y digitales

Los eventos híbridos son ideales para captar tanto a los clientes que buscan experiencias físicas como a los que prefieren interactuar en línea.

Ideas para eventos híbridos:

- Lanzamientos de productos con transmisión en

vivo y actividades en tienda.

- Talleres presenciales complementados con contenido descargable.

- Mercados navideños que integren opciones de compra en línea.

Ejemplo práctico: Una tienda de vinos podría realizar una cata presencial con transmisión en vivo para quienes deseen participar desde casa.

10. Nostalgia y tradición reinterpretada

En 2024, los consumidores siguen valorando los elementos clásicos de la Navidad, pero buscan productos y experiencias que los presenten de forma moderna y original.

Cómo aplicarlo:

- Crea productos que evoquen recuerdos familiares, como sabores o diseños vintage.

- Usa storytelling en tus campañas para destacar las tradiciones y su conexión con tu marca.

- Ofrece versiones renovadas de productos clásicos, combinando lo tradicional con lo contemporáneo.

Ejemplo práctico: Una chocolatería puede lanzar una línea de bombones con empaques inspirados en diseños navideños de los años 80.

Adaptate a las tendencias y haz brillar tu negocio

La Navidad 2024 trae consigo oportunidades únicas para innovar y conectar con tus clientes. Desde la sostenibilidad hasta la digitalización y las experiencias personalizadas, las tendencias de este año reflejan un cambio hacia una celebración más consciente, creativa y centrada en las emociones.

Adapta estas ideas a tu negocio, planifica tus estrategias y aprovecha la magia de la temporada para destacar, fidelizar a tus clientes y cerrar el año con éxito. ¡Haz que esta Navidad sea inolvidable para ellos y rentable para ti!

Cómo crear campañas navideñas teniendo un bajo presupuesto

Las campañas navideñas no requieren grandes inversiones para ser exitosas. Con creatividad y estrategias bien enfocadas, puedes llegar a tus clientes, generar ventas y fortalecer tu marca durante la temporada más importante del año. Descubre cómo lograrlo con recursos limitados.



La Navidad es la temporada comercial más activa del año, pero no todos los negocios cuentan con grandes presupuestos para invertir en campañas publicitarias. La buena noticia es que una campaña navideña bien planificada no depende tanto del dinero, sino de la creatividad y la capacidad de conectar con tu público.

A continuación, te presentamos ideas y estrategias para crear campañas navideñas efectivas con un presupuesto reducido, maximizando el impacto de tus esfuerzos y destacándote en esta temporada.

1. Usa el poder de las redes sociales

Las redes sociales son herramientas poderosas y

accesibles para promocionar tu negocio, especialmente durante la Navidad.

Estrategias prácticas:

- **Crea contenido temático:** Diseña publicaciones con imágenes y videos atractivos que reflejen el espíritu navideño.
- **Sorteos y concursos:** Organiza actividades como "Etiqueta a un amigo y gana" o "Comparte tu mejor momento navideño con nuestros productos".
- **Historias interactivas:** Usa encuestas, preguntas y filtros temáticos en Instagram o Facebook para mantener a tu audiencia involucrada.
- **Colaboraciones con microinfluencers:** Trabaja con personas que tengan una comu-

nidad fiel para promocionar tus productos sin gastar en grandes celebridades.

Tip: Herramientas gratuitas como Canva te permiten diseñar gráficos navideños profesionales sin necesidad de contratar a un diseñador.

2. Aprovecha el marketing boca a boca

El boca a boca sigue siendo una de las formas más efectivas de promoción, y durante la Navidad puedes incentivarlo con pequeñas acciones.

Cómo implementarlo:

- Ofrece descuentos o regalos pequeños a los clientes que recomienden tu negocio.
- Crea un programa de referidos donde tus clientes obtengan beneficios por atraer a nuevos compradores.

- Incentiva a tus clientes a compartir sus experiencias en redes sociales etiquetando tu negocio.

Ejemplo: Ofrece un 10% de descuento en la próxima compra a quienes publiquen una foto de tu producto con un hashtag temático.

3. Crea ofertas y promociones estratégicas

Las ofertas navideñas son esenciales para captar clientes, y no necesitas un gran presupuesto para implementarlas.

Ideas de promociones económicas:

- Descuentos por volumen (compra 3 y lleva 4).
- Combos navideños que incluyan varios productos a un precio especial.

- Envíos gratuitos a partir de un monto mínimo de compra.
- Ofertas de último minuto para captar compradores rezagados.

Tip: Resalta la urgencia de las promociones con frases como “Solo por hoy” o “Últimas unidades disponibles”.

4. Personaliza la experiencia del cliente

Los pequeños detalles pueden marcar una gran diferencia para tus clientes y no requieren una gran inversión.

Acciones simples y efectivas:

Incluye una tarjeta de agradecimiento con cada compra, escrita a mano o con un diseño navideño.

- Ofrece empaques festivos gratuitos o de bajo costo.
- Envía mensajes personalizados a tus clientes frecuentes, agradeciéndoles su lealtad y ofreciéndoles un descuento exclusivo.

Ejemplo: “Gracias por elegirnos este año. Como parte de nuestra familia, te ofrecemos un 15% de descuento en tu próxima compra. ¡Felices fiestas!”

5. Genera contenido valioso y gratuito

El contenido es una herramienta poderosa para atraer y fidelizar clientes sin gastar demasiado.

Opciones de contenido para Navidad:

- Publica recetas, ideas de decoración o actividades familiares relacionadas con la temporada.
- Crea guías de regalos: “Top 5 regalos para papá” o “Ideas perfectas para amigos secretos”.
- Comparte videos cortos de cómo utilizar tus productos en Navidad.

Ejemplo: Si vendes artículos de cocina, puedes crear una serie de videos con recetas navideñas usando tus utensilios.

6. Aprovecha el email marketing

El email marketing sigue siendo una de las formas más económicas y efectivas de comunicarse con los clientes.

Consejos para campañas navideñas por correo:

- Envía newsletters con descuentos, promociones o recomendaciones de regalos.
- Personaliza los mensajes incluyendo el nombre del cliente y ofertas específicas según su historial de compras.
- Usa plantillas navideñas gratuitas para que tus correos luzcan festivos y atractivos.
- Herramientas recomendadas: Plataformas como Mailchimp o Sender ofrecen planes gratuitos para negocios pequeños.

7. Haz alianzas estratégicas con otros negocios

Colaborar con otros emprendedores puede ayudarte a reducir costos y aumentar tu alcance.

Ideas de colaboración:

- Ofrece paquetes conjuntos con productos de negocios complementarios.
- Comparte los gastos de un stand en mercados navideños.
- Realiza promociones cruzadas, recomendando sus productos a cambio de que ellos hagan lo mismo con los tuyos.

Ejemplo: Una tienda de velas puede asociarse con un negocio de vinos para ofrecer un combo navideño ideal para cenas especiales.

8. Usa recursos gratuitos y locales

Maximiza los recursos que tienes a tu disposición sin gastar de más.

Estrategias prácticas:

- Diseña tus campañas utilizando herramientas gratuitas como Canva o PicMonkey.
- Participa en eventos

locales, como ferias navideñas comunitarias, para aumentar tu visibilidad sin costos elevados.

- Usa tus redes sociales como tu principal canal de promoción, eliminando la necesidad de invertir en medios tradicionales.

9. Involucra a tu comunidad

La Navidad es una época perfecta para construir relaciones más cercanas con tus clientes y tu comunidad.

Cómo lograrlo:

- Organiza actividades locales, como una recolecta de juguetes o alimentos.
- Ofrece descuentos a quienes participen en estas iniciativas solidarias.
- Comparte historias de clientes o colaboradores que reflejen el espíritu navideño.

Ejemplo: Un negocio local puede organizar una colecta de alimentos a cambio de un descuento en sus productos, fomentando el apoyo comunitario.

10. Mide tus resulta-

dos y optimiza tu campaña

Aunque tengas un presupuesto limitado, es importante medir el impacto de tus esfuerzos para optimizar tus estrategias.

Herramientas gratuitas para medir resultados:

- **Google Analytics:** Para analizar el tráfico de tu sitio web.
- **Insights de redes sociales:** Para medir el alcance y la interacción de tus publicaciones.
- **Encuestas rápidas:** Pregunta a tus clientes cómo encontraron tu negocio y qué les gustó de tu campaña.

Tip: Evalúa qué acciones fueron más efectivas para replicarlas o mejorarlas en futuras campañas.

Haz más con menos esta Navidad

Crear una campaña navideña efectiva no requiere un gran presupuesto, sino creatividad, planificación y un enfoque claro en tus objetivos. Aprovecha las herramientas digitales, el poder de las redes sociales y la personalización para llegar a tus clientes de manera significativa.



Negocios gastronómicos: Innovar en productos navideños

La gastronomía navideña es un sector lleno de oportunidades para emprendedores creativos. Innovar con nuevos sabores, presentaciones y opciones adaptadas a las tendencias actuales puede marcar la diferencia y convertir esta temporada en la más rentable del año.



La Navidad es una de las temporadas más esperadas para los negocios gastronómicos. La demanda de productos relacionados con las festividades aumenta exponencialmente, desde postres y comidas tradicionales hasta bebidas temáticas. Sin embargo, el éxito en este competitivo mercado no solo depende de ofrecer los clásicos navideños, sino también de innovar para atraer la atención de los consumidores.

La combinación de creatividad, adaptación a nuevas tendencias y estrategias de marketing puede hacer que tu negocio se destaque esta Navidad. A continuación, te presentamos ideas y consejos para innovar en productos navideños y aprovechar al máximo esta temporada.

1. Reinventa los clásicos navideños

Los sabores tradicionales de la Navidad siempre serán populares, pero darles un giro innovador puede ser la clave para atraer a nuevos clientes.

Ideas para reinventar clásicos:

- **Panetón o roscón de reyes personalizados:** Ofrece versiones mini, rellenas de sabores no convencionales (chocolate blanco, matcha, crema de avellanas).

- **Postres tradicionales con toque gourmet:** Galletas de jengibre con diseños artísticos, buñuelos rellenos de dulce de leche o turrones con ingredientes premium como pistachos y frutas deshidratadas.

- **Platos salados con fusión internacional:** Combina recetas navideñas locales con sabores

asiáticos, mediterráneos o latinoamericanos.

Ejemplo: Un negocio vegano puede ofrecer un panetón con frutas deshidratadas orgánicas y un empaque sostenible, alineándose con las tendencias actuales.

2. Ofrece productos personalizados

La personalización es una tendencia que continúa ganando terreno. Durante la Navidad, muchos clientes buscan productos únicos que reflejen la personalidad de quien los recibe.

Opciones personalizadas:

- **Tartas y postres con mensajes:** Ofrece decorar tus productos con nombres, frases o colores temáticos.

- **Cajas de regalo gastronómicas:** Incluye una

selección de tus mejores productos y permite a los clientes elegir los que desean.

- **Empaques festivos personalizados:** Diseña envoltorios únicos que incluyan mensajes personalizados para cada cliente.

Valor agregado: Combina la personalización con empaques navideños atractivos y sostenibles.

3. Introduce opciones saludables y conscientes

La demanda por productos saludables y eco-friendly está en auge. Muchos consumidores buscan disfrutar de la Navidad sin descuidar su bienestar ni el medio ambiente.

Ideas de productos saludables:

- **Opciones sin azúcar o bajas en calorías:** Postres y bebidas diseñados para personas que cuidan su dieta.

- **Alternativas veganas o sin gluten:** Pasteles, panes y galletas elaborados con ingredientes plant-based o libres de alérgenos.

- **Cocina consciente:** Ingredientes locales, de temporada y orgánicos para reducir la huella de carbono.

Ejemplo: Ofrecer una tabla de quesos veganos acompañada de frutas secas y mermeladas artesanales en un empaque biodegradable.

4. Crea experiencias gastronómicas únicas

Más allá de los productos, muchos consumidores buscan vivir experiencias memorables relacionadas con la gastronomía.

Propuestas innovadoras:

- **Talleres navideños:** Enseña a tus clientes a decorar galletas, hacer postres festivos o preparar recetas tradicionales.

- **Cenas temáticas:** Organiza cenas con menú navideño en un ambiente exclusivo, ideal para familias o grupos pequeños.

- **Cajas de experiencias:** Ofrece kits para preparar platos navideños en casa, con recetas y todos los ingredientes incluidos.

Ejemplo: Un restaurante podría ofrecer una experiencia de "Cena con Santa Claus", donde las familias disfruten de un menú especial y actividades temáticas.

5. Innovación en bebidas navideñas

Las bebidas son una parte fundamental de la experiencia navideña. Innovar en este segmento puede atraer a nuevos clientes y generar ventas adicionales.

Ideas para bebidas navideñas:

- **Bebidas calientes personalizadas:** Chocolate caliente con toppings personalizados, como malvaviscos artesanales, jarabes de sabores o especias navideñas.

- **Coctelería temática:** Crea cocteles exclusivos con ingredientes festivos,

como canela, jengibre, arándanos o sidra.

- **Opciones sin alcohol:** Mocktails o ponches saludables dirigidos a quienes buscan alternativas más ligeras.

Ejemplo: Una cafetería podría lanzar un menú de bebidas temáticas, como un latte de galleta de jengibre o una infusión de manzana y canela servida en tazas decorativas.

6. Empaques innovadores y sostenibles

El empaque juega un papel crucial en la experiencia del cliente, especialmente en Navidad. Innovar en este aspecto puede ayudarte a diferenciarte de la competencia.

Ideas para empaques:

- **Empaques reutilizables:** Tarros, cajas o bolsas que puedan tener un segundo uso.

- **Decoración festiva:** Diseña empaques con colores, estampados y mensajes navideños.

- **Materiales eco-friendly:** Utiliza papel reciclado, cartón biodegradable o envolturas de tela.

Ejemplo: Un negocio puede ofrecer cajas navideñas reutilizables llenas de postres, acompañadas de una tarjeta con semillas para plantar.

7. Implementa estrategias digitales para destacar

El marketing digital es esencial para promocionar tus productos innovadores y alcanzar a un público más amplio.

Estrategias clave:

- **Promoción en redes sociales:** Crea contenido visual atractivo con fotos y videos de tus productos.

- **Sorteos navideños:** Organiza concursos en Instagram o Facebook para atraer más clientes.

- **Pedidos en línea:** Facilita las compras navideñas con opciones de pedido online y envíos a domicilio.

Ejemplo: Un negocio podría lanzar una campaña de "12 días de Navidad", presentando un producto

nuevo o una oferta especial cada día en sus redes sociales.

8. Colaboraciones y alianzas estratégicas

Aliarte con otros emprendedores o marcas puede ayudarte a crear propuestas más atractivas y ampliar tu alcance.

Ejemplos de colaboraciones:

- Unirte a un negocio

de decoración para ofrecer paquetes de cenas con vajilla navideña incluida.

- Colaborar con tiendas de regalos para incluir tus productos gastronómicos en sus cestas navideñas.

- Trabajar con influencers locales para promocionar tus productos.

Beneficio: Las alianzas permiten diversificar tu oferta y captar clientes de diferentes nichos.



Cómo fidelizar clientes con experiencias únicas en Navidad

La Navidad es una oportunidad perfecta para fortalecer la relación con tus clientes. Más allá de las ventas, crear experiencias únicas y memorables puede marcar la diferencia y convertir a los compradores ocasionales en clientes leales.



En un mercado cada vez más competitivo, la fidelización de clientes se ha convertido en una prioridad para las empresas. Durante la temporada navideña, cuando las emociones están a flor de piel y los consumidores buscan experiencias más que productos, ofrecer algo único puede hacer que tu negocio destaque y deje una impresión duradera.

No se trata solo de cerrar ventas, sino de generar una conexión significativa con los clientes, que los motive a regresar y recomendar tu marca. A continuación, te presentamos estrategias efectivas para fidelizar clientes con experiencias únicas en Navidad.

1. Personaliza la experiencia de compra

La personalización es una de las herramientas más efectivas para conectar con los clientes. Durante Navidad, puedes implementar acciones que les hagan sentir especiales y valorados:

- **Recomendaciones personalizadas:** Usa el historial de compras para sugerir productos o servicios relevantes.

- **Tarjetas personalizadas:** Incluye mensajes de agradecimiento con el nombre del cliente en sus pedidos o empaques.

- **Ofertas exclusivas:** Diseña promociones individuales según los intereses o preferencias de cada cliente.

Ejemplo: Una tienda online puede enviar un correo a sus clientes más fieles con un descuento especial y una nota personalizada: "Gracias por ser parte de nuestra familia este año. ¡Te deseamos unas felices fiestas!".

lia este año. ¡Te deseamos unas felices fiestas!".

2. Crea eventos temáticos y experiencias interactivas

Organizar eventos especiales puede fortalecer la relación con tus clientes y ofrecerles momentos memorables. Algunas ideas incluyen:

- **Talleres navideños:** Enseña a tus clientes a envolver regalos, decorar galletas o crear adornos festivos.

- **Eventos en vivo:** Invita a tus clientes a disfrutar de conciertos, degustaciones de productos o sesiones de fotos con Santa Claus en tu tienda.

- **Experiencias inmersivas:** Diseña una atmósfera navideña única en tu negocio, con luces, música y decoración especial que motive a los clientes a compartirlo en redes sociales.

Ejemplo: Una cafetería puede organizar una "noche de chocolate caliente y villancicos", donde los asistentes disfruten de música en vivo y promociones exclusivas.

3. Sorprende a tus clientes con detalles inesperados

Las sorpresas generan un impacto positivo en la percepción de los clientes y pueden convertir una compra regular en una experiencia inolvidable.

- **Regalos sorpresa:** Agrega pequeños obsequios o muestras de productos a las compras de tus clientes.

- **Descuentos inesperados:** Sorprende a tus clientes más leales con cupones exclusivos.

- **Envíos festivos:** Ofrece un empaque especial gratuito para las compras navideñas.

Ejemplo: Una tienda de moda puede incluir en los paquetes una tarjeta escrita a mano o un pequeño accesorio como agradecimiento.

4. Facilita la experiencia de compra con un servicio excepcional

La comodidad y la atención personalizada son elementos clave para fidelizar clientes. Durante Navidad, cuando las compras suelen ser caóticas, ofrecer un servicio excepcional puede marcar la diferencia:

- **Compras asistidas:** Ayuda a tus clientes a elegir regalos mediante recomendaciones o guías de compra.

- **Atención rápida y eficaz:** Resuelve dudas o problemas de manera eficiente, ya sea en tienda física o en línea.

- **Políticas flexibles:** Implementa cambios y devoluciones fáciles para productos navideños.

Ejemplo: Un negocio online puede ofrecer un chat en vivo para responder preguntas sobre envíos y tiempos de entrega, asegurando una experiencia de compra sin contratiempos.

5. Involucra a tus clientes en la magia navideña

Hacer que tus clientes se sientan parte de tu marca puede generar un vínculo emocional duradero. Algunas formas de lograrlo son:

- **Historias compartidas:** Invita a tus clientes a contar cómo celebran la Navidad y comparte sus historias en tus redes sociales.

- **Sorteos y concursos:** Organiza actividades como "El mejor árbol navideño" o "La foto más creativa con nuestros productos".

- **Programas de recompensas:** Premia a los clientes más fieles con regalos o descuentos exclusivos por sus compras durante el año.

Ejemplo: Una librería



puede lanzar un concurso en Instagram invitando a sus seguidores a decorar su árbol con temáticas literarias, ofreciendo como premio un paquete de libros navideños.

6. Promueve valores navideños y responsabilidad social

La Navidad también es una época para compartir y dar. Asociar tu negocio con acciones solidarias no solo beneficia a la comunidad, sino que también fortalece la percepción de tu marca entre tus clientes.

- **Donaciones:** Destina un porcentaje de las ventas navideñas a causas benéficas.

- **Campañas solidarias:** Invita a tus clientes a participar en actividades como recolección de juguetes, ropa o alimentos.

- **Historias emotivas:** Comparte en redes sociales cómo tu negocio está contribuyendo a mejorar la Navidad de los menos afortunados.

Ejemplo: Una tienda de juguetes puede donar un juguete por cada compra realizada e invitar a los clientes a un evento de entrega.

7. Aprovecha la tecnología para crear experiencias digitales únicas

En un mundo cada vez más digital, las experiencias navideñas no tienen que limitarse a lo físico. Utiliza herramientas tecnológicas para sorprender a tus clientes en el entorno online:

- **Mensajes personalizados:** Envía correos electrónicos festivos con reco-

mendaciones de regalos.

- **Realidad aumentada:** Permite que los clientes prueben virtualmente cómo lucirían tus productos (ropa, decoración, etc.).

- **Experiencias en redes sociales:** Crea filtros temáticos, encuestas o videos interactivos relacionados con Navidad.

Ejemplo: Una marca de cosméticos puede lanzar una app donde los usuarios simulen cómo lucen distintos looks festivos usando sus productos.

8. Mide y aprende de tus resultados

Finalmente, para fidelizar clientes a largo plazo, es importante evaluar cuáles estrategias funcionan mejor y cómo mejorarlas:

- **Solicita feedback:** Pregunta a tus clientes cómo fue su experiencia y qué les gustaría mejorar.

- **Analiza tus métricas:** Identifica qué promociones o actividades generaron mayor interacción y ventas.

- **Adapta tus estrategias:** Usa los aprendizajes de esta Navidad para planificar futuras campañas.

Ejemplo: Un restaurante puede enviar encuestas por correo para medir la satisfacción de sus clientes con su menú navideño, usando los comentarios para ajustar su oferta.

La Navidad, una oportunidad para fidelizar

La Navidad es mucho más que un momento para vender; es la oportunidad ideal para fortalecer la relación con tus clientes mediante experiencias únicas que generen recuerdos duraderos. Desde la personalización hasta la responsabilidad social, cada detalle cuenta para convertir a tus compradores en clientes leales y embajadores de tu marca.

Con creatividad, empatía y atención al cliente, esta temporada navideña puede ser el inicio de un vínculo sólido y duradero entre tu negocio y tu audiencia. ¡Aprovecha esta Navidad para fidelizar con experiencias memorables!

¿BUSCAS UNA EXPERIENCIA
MUSICAL SIN LÍMITES?

¡BIENVENIDO A MUSICANAL24. ONLINE

24 HRS
MÚSICA CONTÍNUA

MUSICANAL24.ONLINE

