



Cómo ser más visible a través del marketing digital

Celia Domínguez
www.celiadominguez.es

Celia
DOMÍNGUEZ



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

IVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa



FOCUS
Pyme y EMPRENDIMIENTO
Comunitat Valenciana



CEEI
ELCHE
CENTRO EUROPEO DE
EMPRESAS INNOVADORAS



Vamos a ampliar nuestra red de contactos

Preséntate a 3 personas



1. La era de los Knowmads
2. Marca personal como elemento diferenciador
3. Tendencias de marketing digital que marcarán el 2020

Nuevo contexto laboral

REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA



Nuevas formas de vender y comunicar



¿Estamos preparados para el futuro?

1. La era de los KNOWMADS



**El profesional
del S.XXI**

KNOWMAD

@CeliaDominguezR



Sunset Time Lapse, NY Jan 2014

PERFIL DE UN KNOWMAD

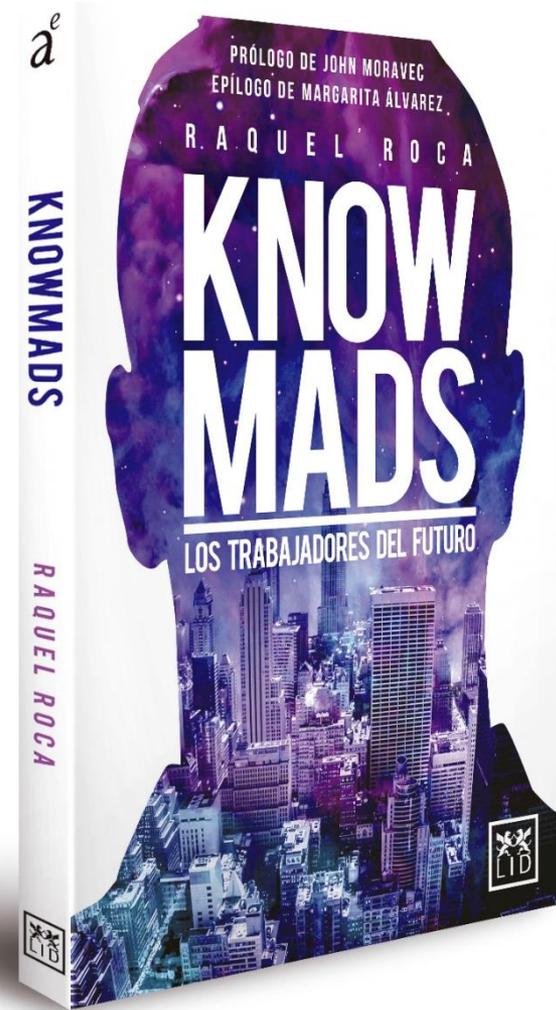
El término Knowmad proviene de la unión de las palabras Know (conocer, saber) y Nomad (nómada). Fue creado por John Moravec y describe a los profesionales novedosos, multitarea y que algunos empiezan a identificar como los llamados "nómadas del conocimiento".



**“En el 2020 el 45% de los
profesionales será
nómada del conocimiento”**

Raquel Roca

Libro de Raquel Roca



¿Qué cualidades tiene un KNOWMAD?



Conviértete en Knowmad

Knowmad, el perfil laboral más buscado del siglo XXI

La revolución tecnológica ha obligado a empresas y trabajadores a dar un salto evolutivo para sobrevivir. En ese proceso adaptativo surge una nueva raza de trabajadores con nombre propio.

¡¡SAL DE TU ZONA DE CONFORT!!

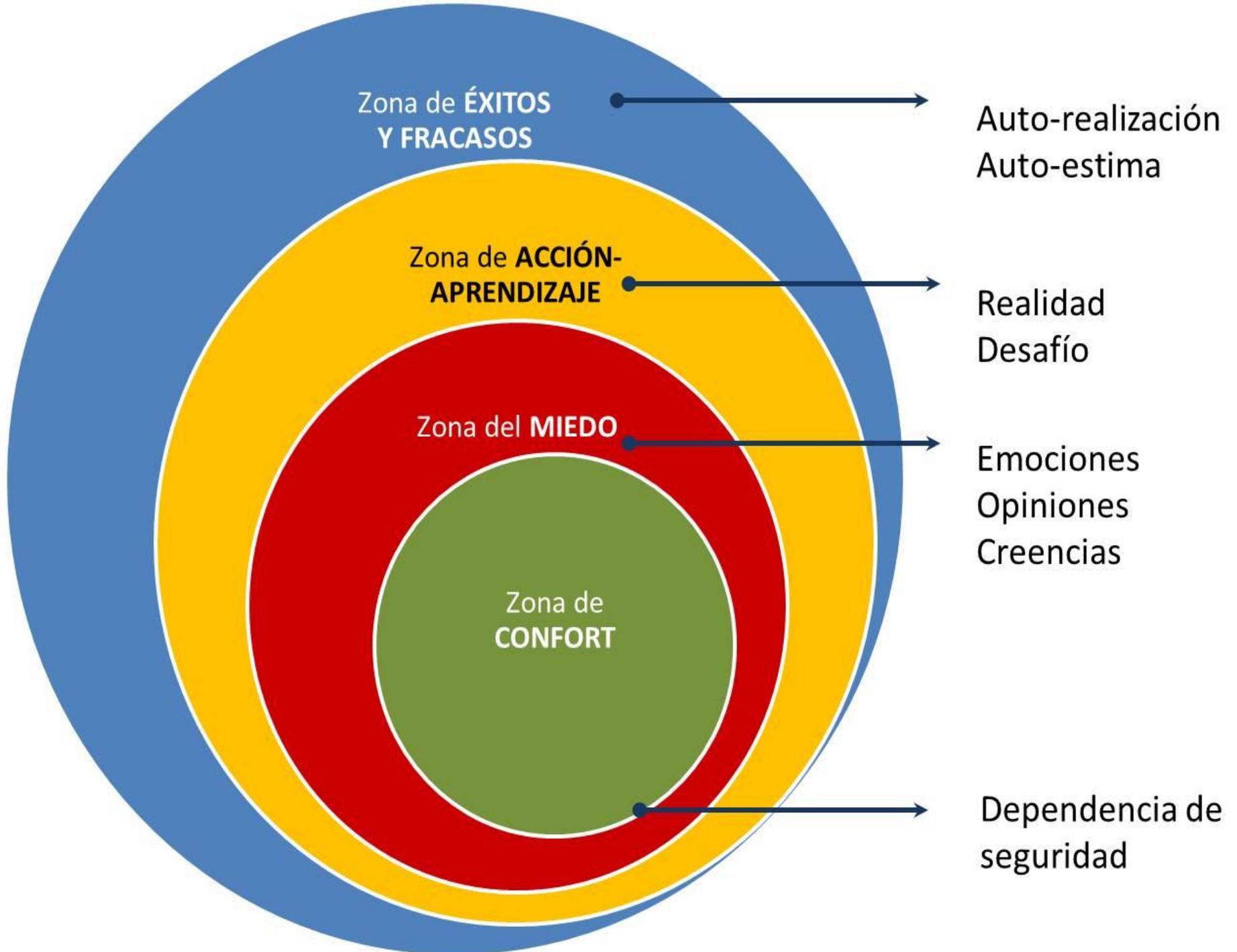


¿Estás dispuesto a dar el salto?

SÍ

NO

SAL DE TU
ZONA DE CONFORT
Solo puedes crecer
si estás dispuesto
a sentirte incómodo
cuando intentas
ALGO NUEVO.



TIPOS DE MIEDOS



Fuente: Pilar Jericó, NoMiedo, Alienta.

:PILARJERICÓ

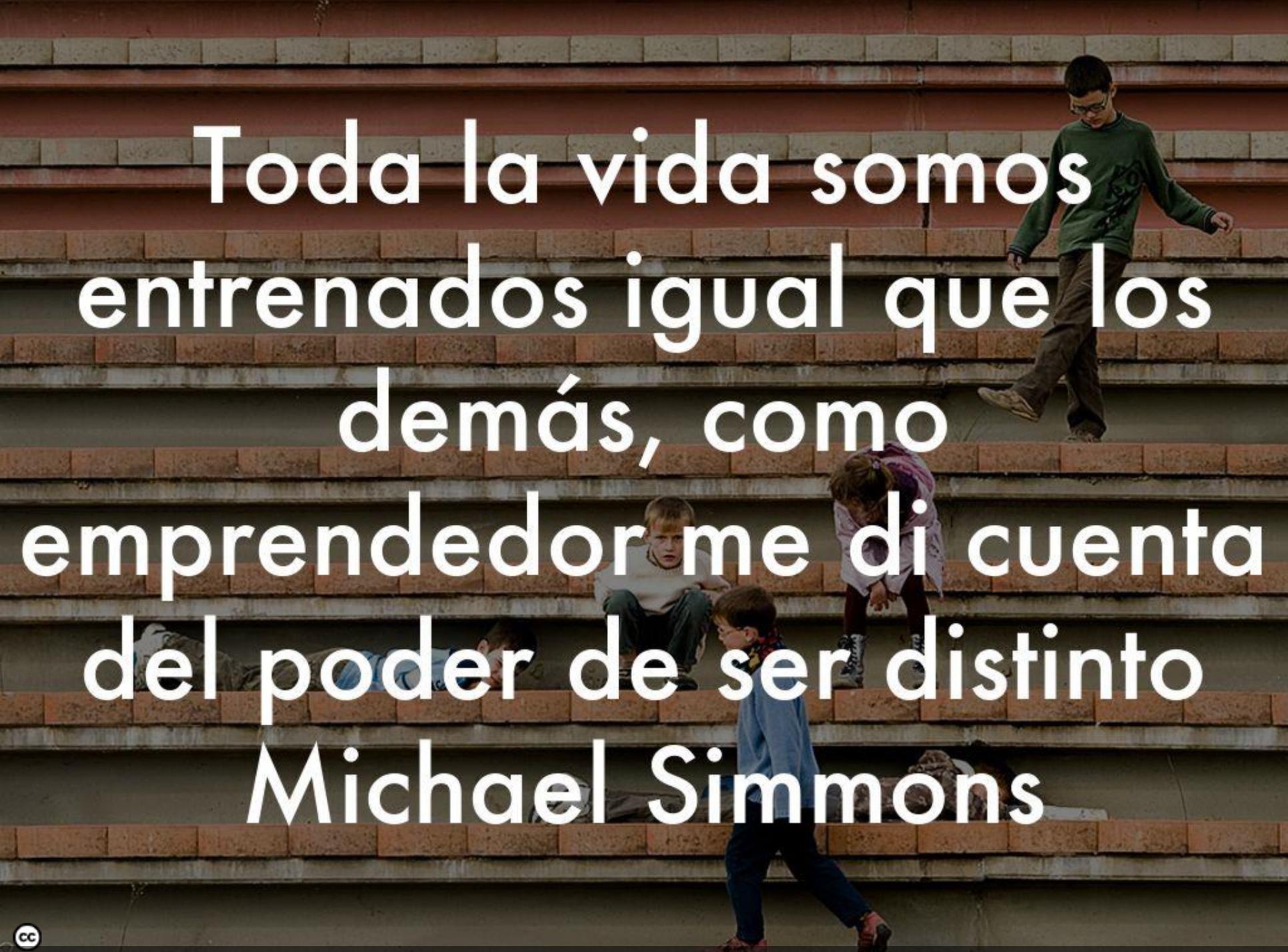


DIFERÉNCIATE



La diferenciación es la clave del **ÉXITO**

2. Marca personal como elemento diferenciador

A photograph of several children on a set of wide, brick steps. One boy in a green shirt is walking up the stairs on the right. A girl in a pink shirt is crouching in the middle. A boy in a blue shirt is walking down the stairs in the foreground. Other children are visible sitting or lying on the steps in the background.

Toda la vida somos
entrenados igual que los
demás, como
emprendedor me di cuenta
del poder de ser distinto
Michael Simmons

¿Cómo podemos diferenciarnos y ser más **VISIBLES**?

A través de la
MARCA PERSONAL

Vídeo Marca personal

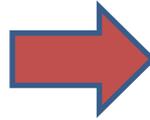


TÚ ERES

tu
Marra

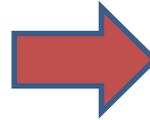
PROCESO DE CREACIÓN DE LA MARCA PERSONAL:

Autoconocimiento



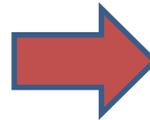
¿Quién soy?

Definición de objetivos



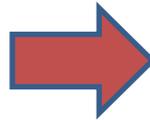
¿Qué quiero conseguir?

Estrategia a seguir

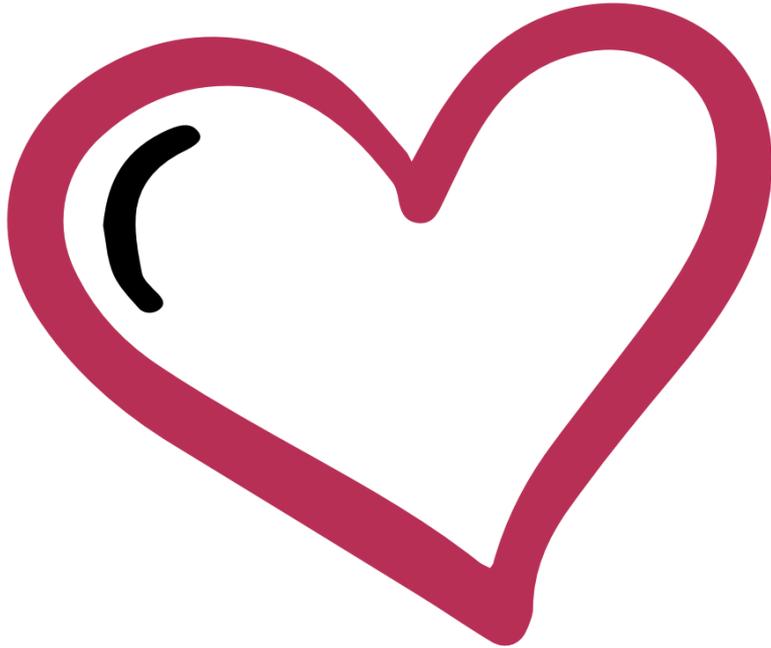


¿Cómo lo voy hacer?

Acción



Visibilidad



¿QUIÉN ERES?

define tu
propuesta de valor

Utiliza tu propuesta de valor en el Titular de LINKEDIN



El título debe contener las **palabras clave** por las que quieres que te encuentren (120 caracteres)

El titular de **LinkedIn** sirve para
indicar de forma rápida y directa
qué puedes aportar como
profesional



Celia

DOMÍNGUEZ

Añadir sección ▼

Más...



Celia Domínguez

Descubridora de Talento. Te ayudo a encontrar lo que te hace único y a comunicar con eficacia. Speaker y Docente

Valencia y alrededores, España · [Más de 500 contactos](#) ·

[Información de contacto](#)



Celia Dominguez



Universidad de Valencia

Algunas opciones para construir el titular

➤ **Poner la profesión**

Comercial

➤ **Poner la profesión + especialización**

Comercial especializado en el sector de la alimentación

➤ **Poner el puesto de trabajo**

Director comercial en la empresa XXX

➤ **Describir tus funciones principales ¿Qué HAGO? ¿Qué aporto?**

Ayudo a...

Ayudo a (público objetivo)

¿Para qué? (resultado a obtener)

¿Cómo lo hago? (propuesta de valor)



**¿QUÉ QUIERES
CONSEGUIR?**

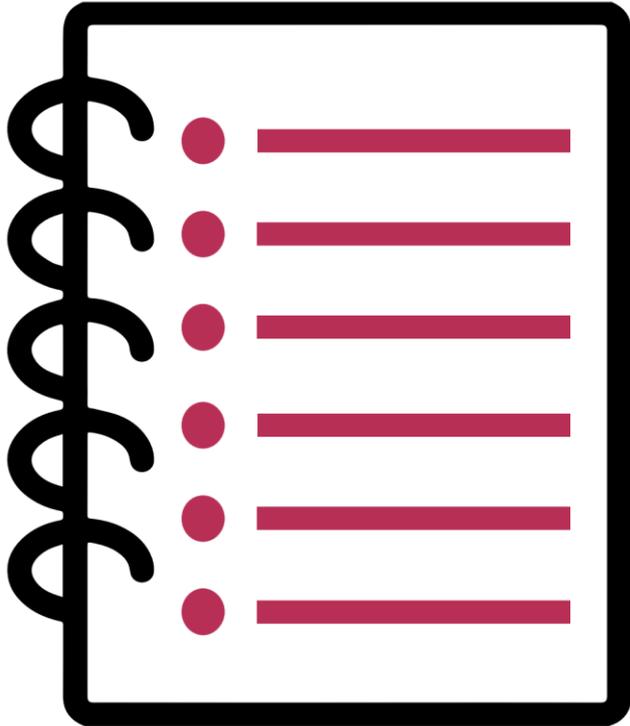
Véndete bien en tu extracto personal

Deja claro:

1. Quién eres
2. Qué buscas – objetivo profesional
3. Tus logros
4. Tu contacto

A person wearing a green jacket, blue jeans, and brown shoes stands on a large white arrow pointing downwards on a paved surface. The person has a camera bag slung over their shoulder. The background shows a wide, paved area with white lines, possibly a parking lot or a large open space. The text "Fija tu propio plan" is overlaid in the center of the image.

Fija tu propio plan



¿CÓMO LO VAS A HACER?

Herramientas para darse a conocer online y offline

- Practica **NETWORKING**
- Asiste a **EVENTOS**
- Crea un **blog**
- Utiliza las **REDES SOCIALES**
- Contacta con los **MEDIOS DE COMUNICACIÓN**
- **No automatices**



Asiste a Eventos

FOCUS Vega Baja

PYME Y EMPRENDIMIENTO
Comunitat Valenciana

"Innovación y
Marketing Digital en el
Territorio"

Ponentes:



Celia Domínguez

*Celia Domínguez, Descubridora de Talento,
Coach de comunicación. Docente y Speaker*



Isaac López

Director de Marketing
Laboratorios Quinton



Jesús Toboso Ramón

Presidente
Eckermann Implant S.L.



Angel Martínez Soriano

Presidente
*Asociación de Diseñadores de la Comunitat
Valenciana – ADCV*



Alberto Moya

Socio Director de Arte
nueve coma nueve Diseño y creatividad



José F. Mancebo

Director del Patronato Provincial de Turis-
de la Costa Blanca



Amaya Jordá Sierra

Directora de marketing
Grupo Agrotecnología



Juan Miguel Montaner

Socio de Con Gusto
Con Gusto Sabores del Mediterráneo



María Navarro

Gerente
*Asociación de Diseñadores de la Comunitat
Valenciana – ADCV*



Reinaldo Rocamora

Responsable de Comunicación
Asociación Alcachofa Vega Baja del Segura

10 de Diciembre de 2019
Almoradí

ORGANIZA:



FINANCIA:



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
VEU

IVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL



Una manera de hacer Europa

Utiliza las Redes sociales

“
Recuerda que en **Redes Sociales**
tienes los mismos m² que una
multinacional
”

TOP 10 INFLUENCERS
SOCIAL SELLING
2019





VISIBILIDAD



**Genera una red
de contactos potente**



Cuantos más
CONTACTOS,
mejor

➤ **Realiza mensajes personalizados cuando invites a alguien a conectar**

Hola Celia. Me gustó mucho su perfil por lo que me encantaría conectar con usted y seguir su trabajo, si lo tiene a bien. Soy Coordinadora Red Mujeres Líderes América

<https://documentalistas.org> y gestiono el Grupo LK

<https://www.linkedin.com/groups/5116572> Gracias! @auxifcd

➤ Solicita Recomendaciones: dan credibilidad a tu perfil

Recomendaciones

Solicitar una recomendación 

Recibidas (22)

Realizadas (8)



Edgar Tejada Dávila
CIS - Founder & CEO -
"MICEEvents International"
Encuentro Internacional de
Turismo de Negocios,
Ferias y Eventos
El 2 de noviembre de 2018,
Edgar era cliente de Celia

Una excelente profesional, inspiradora, apasionada,
comprometida y por encima de todo una gran persona.



Olalla Mellado
Especialista en
Comunicación
El 17 de octubre de 2018, Olalla
era cliente de Celia

He tenido el placer de ser alumna de los talleres y tutorías de
Celia. Me ha ayudado a mejorar mi autoconfianza, a poner en
valor mis habilidades y afianzarme dentro de la búsqueda de mi
camino emprendedor. Puedo decir firmemente que es una gran
profesional, con la que he conectado desde el princi... [See more](#)



Nicky Braganza
Agente de Aduanas
El 26 de julio de 2018, Nicky era
cliente de Celia

Una profesional con amplios conocimientos pero sobre todo una
persona carismática con un don para descubrir lo mejor de cada
uno con sencillas palabras.

“

Puedes conseguir que te encuentren por **publicidad**, pero es más importante que te busquen por **referencias**

#socialselling
by @retailmeeting

- ✓ Comparte contenido habitualmente
- ✓ Personaliza tu url
- ✓ Utiliza un tono cercano y humano
- ✓ Interactúa y comenta publicaciones de tus contactos
- ✓ Participa en grupos
- ✓ Haz un seguimiento de tus estadísticas

¿Cómo saber si lo estás haciendo bien en LinkedIn?



Calcula tu
Social Selling
www.linkedin.com/sales/ssi
(índice de ventas)

Te permite conocer tu índice de venta en base a cuatro factores:

- 1. Marca personal**
- 2. Target de interés**
- 3. Engagement**
- 4. Creación de relaciones.**

Cada uno de estos factores puntúa con 25 puntos.
El SSI se saca en base a 100 puntos

Panel sobre las ventas con redes sociales



Celia Domínguez

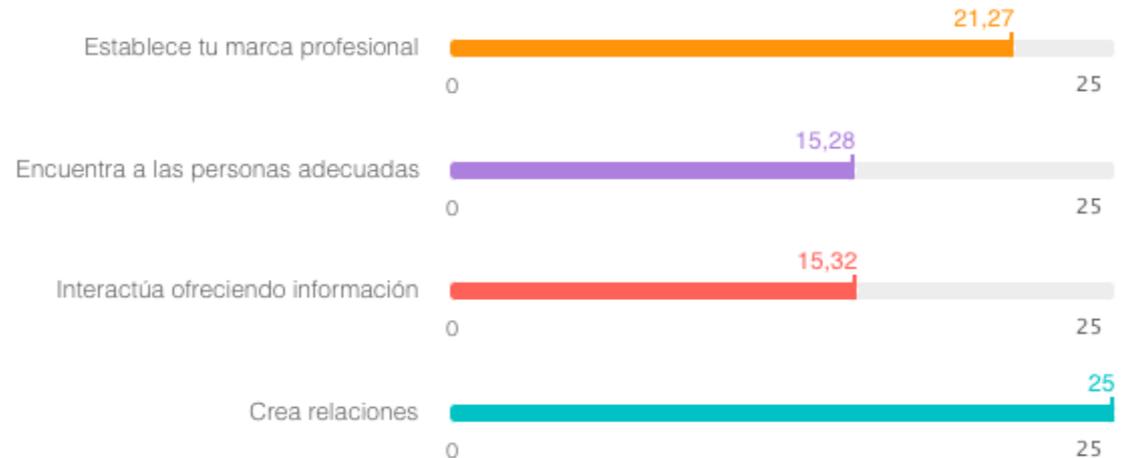
Descubridora de Talento. Te ayudo a encontrar lo que te hace único y a comunicar con eficacia. Speaker y Docente

2% más alto
Clasificación SSI del sector

3% más alto
Clasificación SSI de la red

Índice de ventas con redes sociales: hoy

Tu índice de ventas con redes sociales (SSI, por sus siglas en inglés) mide la eficacia con la que estableces tu marca profesional, encuentras a las personas adecuadas, interactúas con información y creas relaciones. Se actualiza a diario. [Más información](#)



CONSEJOS PARA CONSTRUIR UNA BUENA MARCA PERSONAL

◆ Una presencia física poderosa:

La forma en la que vas a **“vestir”** todo tu material de **marketing**: tarjetas de visita, folletos y tu sitio web.



◆ Un gran atractivo intelectual:

Dar un **mensaje claro** es un punto de partida clave para construir tu marca personal.

◆ **Un impacto duradero:**

Crear una verdadera **imagen personal** no sirve de nada si no la prolongas en el tiempo.



LOS TRES ELEMENTOS DE UNA MARCA PERSONAL POTENTE

- **Relevancia:** Debes tener algo realmente útil que ofrecer, **satisfacer una necesidad y hacerlo bien.**
- **Confianza:** Lo importante es ganarse la confianza, una **buena reputación profesional consistente y eficaz.**
- **Notoriedad:** **darse a conocer** y contar a todo el mundo lo que podemos ofrecer. Debemos ser notorios, **ocupar un lugar en la mente de quienes puedan necesitarnos.**

Andrés Pérez Ortega

...Vas a necesitar

**PACIENCIA
y
Constancia**

BENEFICIOS de la MARCA PERSONAL:

Distinguirte de la competencia

Generar y establecer **CONFIANZA**

Ganar **PRESTIGIO**, reconocimiento y **NOTORIEDAD**

Incrementa tu **REPUTACIÓN**

Conseguir ser una persona **INFLUYENTE**

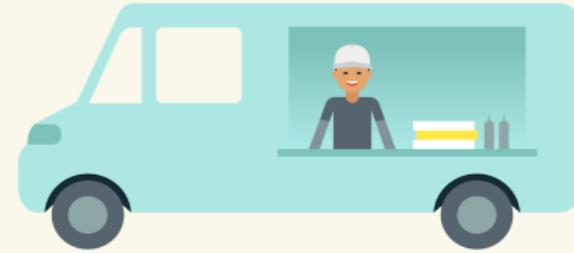
Posicionarte como **EXPERTO** en tu sector

Atraer **CLIENTES** y colaboradores

Generar nuevas **OPORTUNIDADES** de negocio

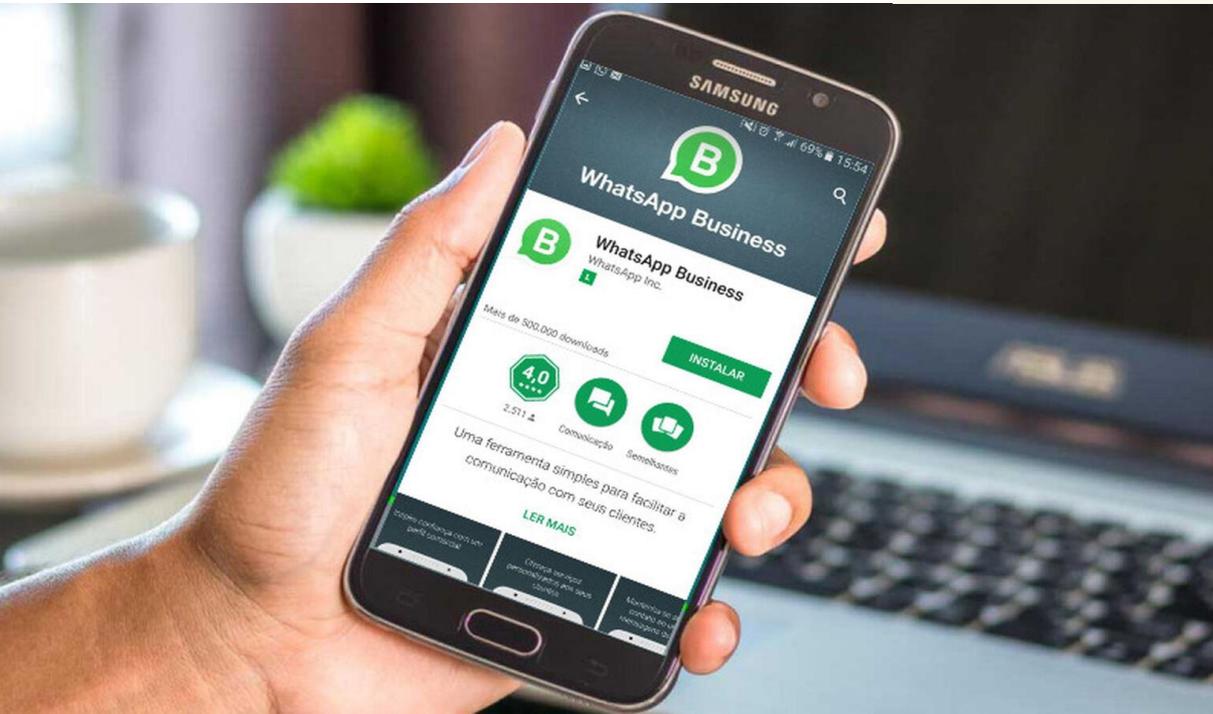
3. Tendencias del marketing digital que marcarán el 2020

WhatsApp Business para pequeñas empresas que quieren vender más

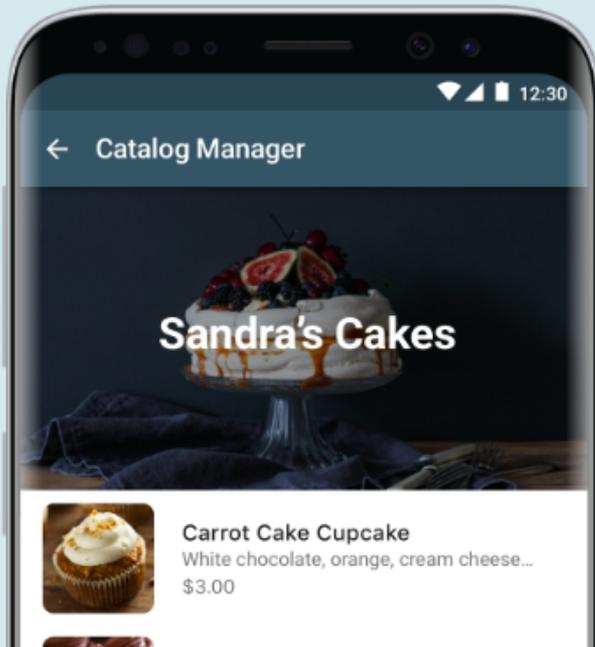


EN EL PUNTO DE MIRA
Perfil de empresa

Crea un perfil de empresa con información útil para tus clientes como tu dirección, descripción de la empresa, dirección de correo electrónico y sitio web.



- ✓ Comunicación Directa
- ✓ Mensajes automáticos
- ✓ Estadísticas



Aplicación WhatsApp Business

WhatsApp Business es una aplicación que se puede descargar de forma gratuita y se diseñó pensando en las pequeñas empresas y negocios. Crea un catálogo para mostrar tus productos y servicios. Comunícate fácilmente con tus clientes mediante herramientas que te permiten automatizar, ordenar y responder mensajes de forma rápida.

WhatsApp también puede ayudar a las pequeñas y medianas empresas a brindar soporte técnico a sus clientes y a enviarles notificaciones importantes. Obtén más información acerca de la [API de WhatsApp Business](#).

DESCÁRGALO EN TU TELÉFONO

“Una de cada tres Pymes asegura haber incrementado sus ventas utilizando WhatsApp Business”



Entrevista:

"En internet cualquier pyme dispone de los mismos metros cuadrados que una multinacional"

Alex López

Top 20 Mundial Influencers Social Selling



A woman with her hair in a bun is sitting on a brick floor, looking at a tablet computer. The scene is lit with warm, golden light, suggesting an indoor setting like a cafe or a library. The text is overlaid on the image in a clean, white, sans-serif font.

**La Vida es
AHORA**

La COMUNICACIÓN está VIVA

El Social Media

**ha cambiado
las relaciones**

**de las empresas
con sus clientes**



El usuario es el
centro, busca
contenido
interactivo y
exige un trato
personalizado



Los hábitos de compra han cambiado...

**“El 78% de los consumidores está
influenciado por los medios
sociales a la hora de hacer sus
compras online”**

Según datos PwC Total Retail

**“En las redes sociales no
vendes, enamoras”**
Octavio Regalado

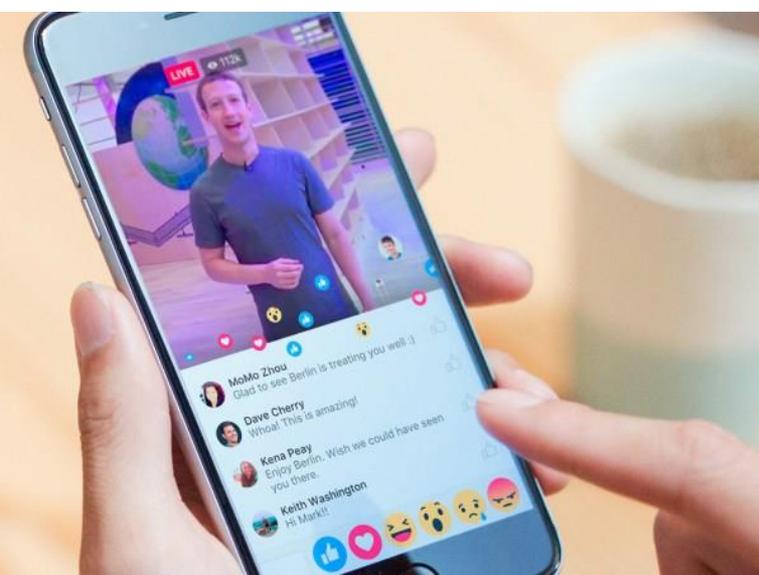


@webvoluzion

Nuevas formas de ver el contenido



El vídeo en directo se ha convertido en una **EXPERIENCIA** vivencial





“El **vídeo** tiene la capacidad de enganchar con la gente de forma más rápida, directa y emocional”

Francisco Ribera de Gracia,
director de Contrapunto Madrid

Beneficios de la COMUNICACIÓN EN VIVO:

- ✓ Herramienta al alcance de todos
- ✓ Cercanía
- ✓ Transparencia y credibilidad
- ✓ Humanización de las marcas
- ✓ Factor sorpresa
- ✓ Te permite contar historias
- ✓ Entrevistas y comunicación directa con el cliente
- ✓ Feedback en directo
- ✓ Ni coste, ni material, ni post-producción



La mayor tendencia en el 2020
será la **HUMANIZACIÓN**
del marketing digital



Marketing Humanizado

PORQUE LO MÁS IMPORTANTE SON LAS PERSONAS



¡¡ GRACIAS ALMORADÍ !!



Celia Domínguez

**Descubridora de Talento
Comunicadora de Emociones
Autora de los libros**



www.celiadominguez.es
ebook.celiadominguez.es

@CeliaDominguezR