

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Social media una herramienta para iniciar un negocio
Y llevarlo el mercado internacional

Presentado por
Carlos Alberto Paredes Daza

29 de enero de 2015



Contenido

Introducción	3
¿Para que un negocio?	7
¿Qué incentivos se obtiene de tener un negocio?.....	8
¿Cuál es el principal riesgo de hacer un negocio?	9
El grito de independencia	9
Tomar la decisión y pasar a la acción	10
Una necesidad un negocio global	11
Social media y un nuevo mercado internacional	12
¿Por qué utilizar redes sociales?	15
De la acción al mercado internacional	17
En redes sociales.....	19
Facebook como herramienta para llegar a mercados internacionales	19
Referencias.....	27

Introducción

Colombia y la gran mayoría de los países latinoamericanos deben su desarrollo en gran medida a las pequeñas empresas, o empresas familiares las cuales de la mano del trabajo, la disciplina han llegado a consolidarse dentro del mercado internacional, pero el inicio de una microempresa o empresa familiar no fue muy fácil 30 años atrás, eran instantes de la historia donde se debía trabajar muy fuerte, las oportunidades existían pero comparadas con el presente eran extremadamente difíciles.

Hoy en día el mundo ha cambiado, el comercio internacional se ha intensificado, las barreras comerciales tienden a eliminarse, los acuerdos comerciales son cada vez más numerosos, se presentan cada vez más grandes oportunidades para las empresas, sin embargo existe un gran número de personas que ven en los negocios o en el comercio su oportunidad de vida, lamentablemente para el país mucho talento empresarial se ve desalentado por no poseer suficiente capital para hacer llegar su producto a otro mercado internacional o por el desconocimiento de la social media como herramienta efectiva para hacer conocer los productos de empresas familiares o de ideas de negocio en el exterior, esa oportunidad dada por la ascendente masa crítica de usuarios de redes sociales, la facilidad de transmitir y recibir información, compartir y relacionarse con personas de otras pises utilizando redes sociales como Facebook,

abrieron la puerta a otro tipo de comercio internacional, las ventas al detal a través de la social media.

Qué ha cambiado en los últimos años?: People have the power, somos “prosumidores”, producimos contenidos, no solo los consumimos, y además nos gusta recomendar o no recomendar... Las redes sociales son inmensas bases de datos que nos ayudan a segmentar, y el social CRM (Customer Relationship Management), la inteligencia competitiva social, el social branding, el networking internacional, etc., son disciplinas que hay que contemplar para definir nuestras estrategias de posicionamiento exterior. (Movistar, con tu negocio, noviembre 24 de 2013, <http://www.contunegocio.es/internacionalizacion/redes-sociales-e-internacionalizacion-i/>).

Algunas veces, cuando las personas están en la oficina durante mucho tiempo, solucionando todos los problemas que genera el trabajar para una gran compañía, dentro de un gran maremágnum de tareas diarias, plazos por cumplir, el horario extra por la responsabilidad del cargo, ese gran estrés que se sufre cuando se tiene la responsabilidad por ser el líder teniendo objetivos impuestos por cumplir y un gran jefe pluma blanca al que no se le cree absolutamente nada al que se le tienen muchos comentarios guardados para decirle “uno de estos días”; un grito suena en el fondo de cada persona que dice LIBERTAD!!, la mañana siguiente es un calvario levantarse solo de pensar en todo lo que se ha de hacer, estar pensando constantemente que se ha entregado muchos años a una compañía y que se está estancado en el mismo puesto, en esos momentos muchas ideas pasan por la cabeza, algunos tratan de mejorar en

algo la empresa para la cual trabajan, buscando un gran cambio en el ambiente de trabajo, pero no tener el poder de decidir sobre qué rumbo tomar es frustrante, la impotencia que se desborda en desagrado por el empleo, comenzar la misma rutina diaria llena de trabajo, estando totalmente aburrido, sin deseos de cumplir, sin querer escuchar a nadie en ese momento la voz grita con más fuerza: “algún día seré mi propio jefe”.

Ese “algún día seré mi propio jefe” es un llamado urgente del interior de cada persona, cuando siente la necesidad por cambiar y crear un negocio, pero solo se quedara en una idea si no se convierte en acción.

De ese fuerte llamado que realiza la mente de muchas personas y de algunas otras que lo escuchan muy suave pero está en su interior, se trata este ensayo, la idea de tener un negocio propio y hacerlo crecer sin perder el empleo hasta que se tenga suficiente confianza para hacerlo es de lo que se examinara en los siguientes renglones.

El tema del ensayo que propongo describe como una persona que desee hacer empresa o negocio minimizando riesgos puede utilizar las herramientas de social media, para crear una empresa ocupar el mercado local y si es suficientemente apasionado con su negocio traspasar las barreras, buscar nuevos mercados llevando su producto internacionalmente, las redes sociales crean el ambiente perfecto para dar a conocer productos internacionalmente, no es necesario ser una compañía multinacional, solo con la decisión de hacer empresa y trabajando con las herramientas de social media se puede hacer conocer productos en el exterior..Se tratara de explicar cómo se puede iniciar un negocio con lo mínimo, sin utilizar estudios académicos, ni conceptos administrativos de última generación pero si con los principales

fundamentos técnicos para crear un negocio con la ayuda de social media. Teniendo en cuenta que el mayor riesgo que se tiene de no hacer un negocio propio es no hacerlo, mantener la idea en la cabeza rondando tratando de descubrir si esa idea era exitosa o no, también es importante reducir al máximo el riesgo de perder ingresos, por esa razón se presentara una alternativa para iniciar un pequeño negocio sin dejar la seguridad el empleo.

La profesión de cada persona, el empleo que desempeña en una compañía, el gran valor que genera saber realizar el trabajo de una compañía es una gran herramienta para poder despertar el interés por ser empresario, en muchas ocasiones se escucha decir a diferentes personas empleadas con excelentes cargos y con muy buena remuneración económica que están cansadas de su trabajo, que su jefe no aprecia el esfuerzo realizado, que dan más de lo que reciben, que constantemente ven en peligro su puesto, como que su tiempo esta reducido al mínimo ni para ellos ni para sus seres amados, buscan la forma para liberarse de su empleo, de su jefe, crean ideas asombrosas de escape entre ellas como crear un negocio pequeño para renunciar a su empleo, hacen cuentas, presupuestos, llaman preguntan hacen estudios de mercadeo pero en el momento de recibir su salario, mágicamente “se olvidan de todo lo que se planeó”, el dinero: el salario ha satisfecho su necesidad y es hora de volver al empleo, hasta que el ciclo se cumpla nuevamente.

¿Por qué se presenta esto?

- ¿Por falta de educación financiera?
- ¿Por el miedo a la incertidumbre?

- ¿Por qué el salario hace olvidar?

Es la combinación de las anteriores y muchas más que cruzan por la mente de cada persona, esto no tiene nada de malo y tal vez es más común de lo se cree, por esta razón no todos las personas pueden iniciar un negocio, porque se sienten más cómodas empleándose, y trabajando duramente para otras personas es otra forma de empresa, comercializar su conocimiento y tiempo por un salario acordado, el problema está cuando las pequeñas insatisfacciones hacen infeliz a un empleado, cuando este quiere salir pero no sabe cómo empezar, cuando la incertidumbre y el miedo al desempleo logra aterrorizar a las personas, del como iniciar un negocio sin perder el empleo , Antes de describir cómo se puede iniciar un negocio, se debe tener en claro algunos aspectos importantes, que aclararan la visión de lo que se desea.

¿Para que un negocio?

La respuesta está en el problema, una persona necesita un negocio no para dejar de ser infeliz, no se trata de hacer negocios por capricho, se trata de ir más lejos, se trata de alcanzar sueños, si esos sueños buscan independencia y ser el líder de su propia vida , ser empresario es una excelente opción, Sin embargo no todos soñamos con un negocio, para los que tiene muchas ideas rondando en su cabeza, o no tienen ninguna pero les inquieta crear cosas, analizar cómo funcionan, para las personas que dan propuestas de soluciones a situaciones o procedimientos de forma creativa, de alguna u otra forma hacen cuentas como se puede obtener alguna ganancia a todo, o simplemente la necesidad es tan apremiante que saca a relucir el gran gusto por ser

empresario, también las personas que se encuentran con una oportunidad de obtener ingresos importantes, a esas personas los negocios los están llamando.

¿Qué incentivos se obtiene de tener un negocio?

El principal incentivo es cumplir el sueño anhelado, alcanzar el objetivo propuesto, la autosatisfacción mental, la grandiosa fuerza que tiene el deber cumplido y la próxima meta por alcanzar, la sensación inigualable de ser dueño de su camino, el deseo de llegar ese es el principal motor de una empresa, es la energía que mueve los engranajes de la máquina, así como todos tenemos algo que deseamos con mucha fuerza, el fuerte deseo del empresario es ver su sueño realizado.

Sin embargo podemos enunciar algunos otros que benefician el nivel de vida de un empresario como:

Marcha a su propio nivel de exigencia, es autónomo en decisiones, dirige su barco como lo cree pertinente, genera empleo, se convierte en un líder, puede compartir más tiempo con su familia o sus seres amados, tiene la oportunidad de mejorar continuamente, aumenta sus ingresos constantemente, ve crecer su idea, ve crecer su cuenta bancaria, genera empleo, ayuda a las personas, goza de sus logros más intensamente entre muchos otros, pero al mismo tiempo debe trabajar más inteligentemente pues si quiere tener éxito o cumplir los objetivos debe trabajar más que ningún otro con la motivación de estar construyendo su propio edificio, en su país y con trabajo y apasionamiento ver sus productos venderse en pequeñas cantidades en el exterior, mediante las estrategias de social media.

¿Cuál es el principal riesgo de hacer un negocio?

El miedo, el temor, el pánico, la desesperación, la incertidumbre, el fracaso, tal vez pueden ser la más grande barrera para iniciar una empresa, no saber si el negocio va a tener éxito es lo que hace que una persona no inicie su propio negocio, en este caso el mayor riesgo que se toma es el de vivir pensando que hubiera pasado si se hubiera hecho. Las personas suelen decir “si yo hubiera hecho esto o aquello sería o tendría un gran negocio”, o también: “yo ya había pensado eso pero otra persona lo hizo” ahora esa persona tiene éxito, en cambio el que lo pensó pero no lo hizo seguirá pensando que sería de su vida si se hubiera lanzado a conseguir eso que pensó o soñó, lamentablemente solo le quedara seguir viendo como otros manejan su vida.

El grito de independencia

Se siente en el alma, en el corazón, en la mente, en alguna ocasiones no se logra entender y vacila en hacerse notar o permanece dando pequeños gritos cortos que logran desviar la mirada o que dicen que hay que mirar más allá del árbol de nuestra vida actual, pero en su mayoría es opacado y silenciado por la rutina del el pago salario quincenal, en ocasiones cuando se escucha muy fuerte el miedo también lo hacer callar.

Escucharlo también produce miedo, demasiado miedo y llega con ello la incertidumbre, por esa razón los empresarios son realmente pocos, tomar la decisión de saltar al vacío no es fácil, amerita valor, riesgo, y mucho trabajo pero será altamente recompensado el trabajo constante, la persistencia el salir de la zona de confort, afrontar los problemas y solucionarlos incrementan la inteligencia para hacer negocios, no es un camino fácil requiere de muchos sacrificios y muchos se quedan a la mitad del camino y vuelven a sus empleos, pero lo que se busca en este ensayo es examinar las oportunidades que tiene cualquier persona para iniciar un negocio apalancado por la redes sociales, un negocio simple pero que con el tiempo se puede convertir en una excelente oportunidad de negocio para dar el paso de independencia.

Para empezar a hacer negocios, es importante entender que la vida actual corre a un ritmo muy rápido, pero que también brinda herramientas muy extraordinarias para cualquier actividad, en este caso lo que buscamos finalmente es obtener flujo de efectivo, rentabilidad, utilidad, ganancias en palabras sencillas es ganar dinero; dinero a cambio de algo lícito totalmente, para ganar dinero debemos dar a cambio algo, y ese algo en muchas oportunidades es lo más difícil de encontrar, pero la información está corriendo por muchas partes y hoy en día es muy fácil obtenerla esa fuente de información está en las redes sociales y en el entorno en el que vivimos.

Tomar la decisión y pasar a la acción

La información es la mayor herramienta para hacer negocios, alguna frase popular dice “quien tiene la información tiene el poder” buscar y saber dónde conseguir lo que otros necesitan puede dar una gran ganancia y lo mejor no se necesita un gran

capital económico, estas son algunas formas de encontrar ideas, pero lo que es completamente seguro es que observando el entorno y buscando solucionar problemas o necesidades se encuentran las ideas que se convertirán en negocio, el poder de la idea saldrá a flote, se volverá tan poderosa que rondará constantemente, acaparando tiempo, hasta convertirse en una obsesión positiva, que se irá construyendo cada vez más, agregando más insumos a esa idea hasta estar a punto de pasar a querer llevarla a cabo.

Muchos productos que se pueden vender localmente, también tienen mercado internacional hace años llevar el producto a ferias internacionales, o enviar muestras a mercados internacionales solo estaba reservada para empresas consolidadas y con apalancamiento y capacidad financiera, hoy día la internet y las social media hace posible que cualquier persona pueda acceder a mercados internacionales.

Una necesidad un negocio global

En estados unidos un buen día un alumno universitario quiso conocer más mujeres de su edad, aunque no era muy inteligente para tratar a una mujer busco la forma de conectarse con ellas, identifico que sería más fácil si estudiaban en su universidad pues esto le podía aumentar la posibilidad de conocerlas, para él y algunos amigos era pura diversión, aunque el deseo por conocer mujeres era una necesidad apremiante para estos universitarios, esa necesidad los llevo a crear un sueño, para cumplirlo su mente buscaba insistentemente la forma de hacerlo, día tras día pensando en su idea, algún día husmeando fotografías de álbumes de fotografías virtuales de las

fraternidades universitarias su idea tomo forma creando FACEBOOK una idea un gran negocio; tal vez no es la historia completa, pero la oportunidad de negocio surgió de una necesidad simple y básica hoy día es un gran negocio; esta será la herramienta que gracias a Mark Elliot Zuckerberg facilitara la forma de iniciar un negocio a través de la social media de llevarlo a convertirse en producto mundial abriendo las puertas a un nuevo comercio internacional que no necesita capital económico poderoso.

Social media y un nuevo mercado internacional

Social media son programas de software online que permiten al usuario interactuar con otros, intercambiando detalles sobre sus vidas, como datos biográficos, información profesional, fotos personales, e incluso pensamientos actualizados al minuto. Recuperado: (<http://www.investopedia.com/terms/s/social-media.asp>)

Social Media es la evolución del concepto de Mass Media que pone más énfasis en coberturas globales siendo un concepto más tradicional. Social Media cambia radicalmente en cuanto a la gestión de la información, ya que en la web 2.0 los usuarios pasan a tener un papel activo y dejan de ser meros lectores de contenido pasando a ser generadores de contenido, por tanto también pasan a ser emisores del mensaje. Cuando antes había un redactor que decidía cuales eran los contenidos interesantes, ahora son los mismos usuarios los que lo deciden, ellos mismos propagan de manera

viral "de boca a boca" según sea más o menos interesante. Esta propagación se realiza por recomendaciones a través de redes sociales, blogs o publicando parte del contenido en nuevos sitios. Ahora cualquiera puede vincular en segundos el contenido en su red social con sólo pinchar en los botones de recomendación o para compartir.

Recuperado: (<http://multimediantegral.blogspot.com/2013/07/definicion.html>.)

Las redes sociales hacen parte de la social media, son los agentes que hacen posible participar, transmitir, compartir, comentar, los contenidos que una persona realiza en su red social, la magia de esta herramienta es que se puede dar a conocer en forma exponencial el contenido o en este caso específico algún producto o servicio.

De esta forma las personas que comparten algún tipo de gusto por el producto o servicio ofrecido pueden expresarlo con comentarios o indicadores como "me gusta" de Facebook, un retweet de twitter o compartirlo en su blog, cada persona que vea el comentario de su amigo lo replicara si es también de su grado.

Si bien la social media es una herramienta muy poderosa para emprender el camino hacia la creación de un negocio, no solo ella puede hacer que una idea se convierta en negocio, a continuación se describirá las características esenciales que pueden facilitar la creación de un negocio desde la idea pasando por los más simples pasos para iniciar un negocio, sin entrar en complicados planes de negocios, estudios de factibilidad o proyecciones económicas, las pequeñas empresas tiene hoy la oportunidad de crecer más rápidamente, de la mano de la gestión de sus dueños el

diario peruano el comercio se refiere a la utilidad de Facebook como herramienta comercial:

Se trate de grandes marcas o de pequeñas empresas, el ciberespacio es un lugar donde podemos estar y donde la promoción la puede gestionar el propio dueño de la empresa de forma fácil si el negocio no ocupa mucho tiempo.

¿Cómo hacer para que nuestra marca se posicione en las redes sociales? Podemos empezar por Facebook, donde la creación de una página de fans es lo suficientemente sencilla como para llegar a nuestros destinatarios. (El comercio. Cinco cosas que debes saber para usar Facebook como herramienta de marketing. Peru 4 de agosto 2013 en <http://elcomercio.pe/actualidad/1613257/noticia-cinco-cosas-que-debes-saber-usar-facebook-como-herramienta-marketing>)

Herramientas de social media y sus símbolos:

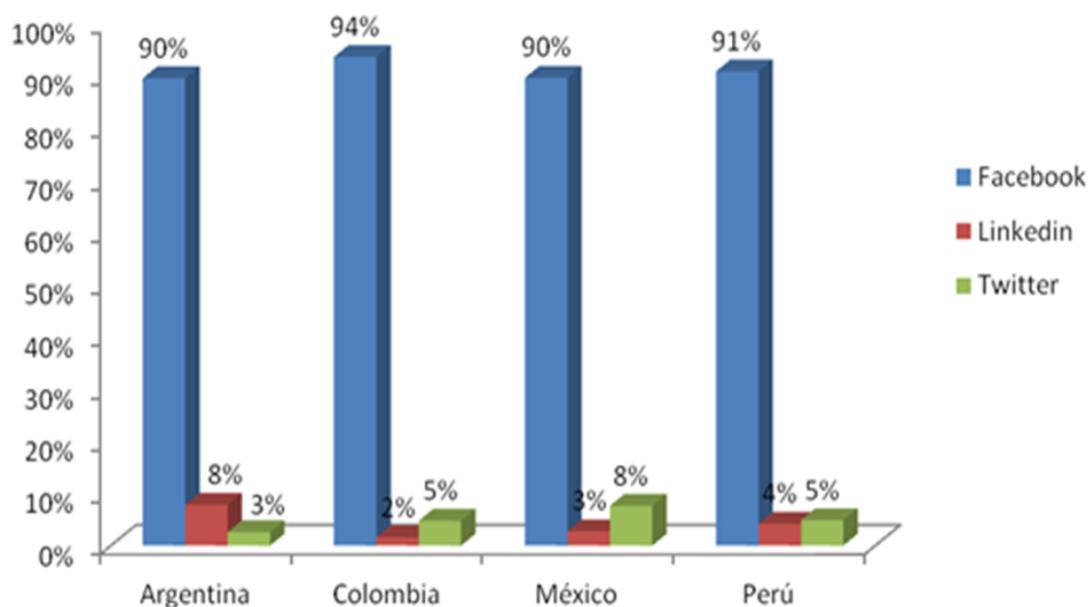


Recuperado (<http://www.eoi.es/blogs/alvaromartinezramos/2012/05/28/analisis-top-redes-sociales-nacionales-e-internacionales/>)

¿Por qué utilizar redes sociales?

Las redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, google + entre otras son medios para entretenimiento, comunicación en la que las personas pasan mucho tiempo así se convierten en fantásticas vitrinas móviles, que ofertan diferentes contenidos, cada uno de los teléfonos inteligentes o smartphones, son una de esas vitrinas, tableta, computadores portátiles, computadores en el trabajo, en las casas que tengan acceso a internet son las autopistas de la comunicación con la que se llevara la información a los futuros clientes, esta es la oportunidad para hacerles llegar nuestra

idea y conocer que aceptabilidad tiene de forma gratis, muy rápidamente y con gran efectividad.



Recuperado de (<http://gpach10.wordpress.com/>)

Facebook lidera mundialmente el uso de la social media con un promedio de 818.9 millones de usuarios, si tenemos en cuenta que Facebook facilita la comunicación entre países y culturas nuestra vitrina aumenta cada vez su tamaño, posee 7 horas diarias consumidas por visitante promedio en Latino américa, obteniendo 84% de penetración regional.

Colombia con un promedio de permanencia en Facebook de 7.6 horas por persona ofrece una oportunidad de hacer conocer cualquier idea de negocio.

Recuperado (www.emarketer.com).

818 millones de personas usando Facebook alrededor del mundo, utilizando la misma herramienta, compartiendo fotografías, contenidos, música, productos es la oportunidad para llevar el producto de nuestro negocio a participar de un mercado global, sin necesidad de ser una empresa multinacional, sin grandes capitales, sin grandes infraestructuras, solo con la utilización de la socialmedia.

De la acción al mercado internacional

Durante de la búsqueda de la idea de negocio, se analizaron muchas oportunidades algunas buenas y otras muy buenas, durante las horas de descanso en el trabajo se debe compartir información o pedir conceptos sobre la aceptación del producto que se ha escogido las personas más cercanas a nosotros, nuestros amigos y a la familia inicialmente ellos harán las críticas o comentarios iniciales para corregir errores inmediatamente, además pueden brindar algunas ideas para completar el producto.

Es difícil hablar en general de un producto, porque cada uno tiene sus características que lo hacen especial para un grupo de personas o nicho de mercado, aun así se tienen muchos procesos en común para cada producto o servicio que hacen parte de proyecto de negocio estos pueden ser:

- a. La creación del producto
- b. La materialización del producto
- c. La comercialización local e internacional en social media

1. La creación del producto

La idea debe materializarse en un producto servicio, obligatoriamente se debe hacer un esfuerzo de hacer o comprar lo que se quiere ofrecer, hacer o fabricar exige varios procesos, tiempos, y una inversión inicial, pero también se puede muy fácilmente comercializar algo que ya está hecho, la posibilidad de vender, es tal vez lo más difícil, social media ayuda significativamente, poniendo el producto en miles de teléfonos, a nuestras familias y nuestros amigos, los amigos y las familias de nuestros amigos están viendo el producto en su Facebook, hay una posibilidad latente de vender, si el producto satisface al cliente este iniciara un campaña de promoción voz a voz que crecerá rápidamente.

2. Materialización del producto

Se necesita tener un producto físico, para mostrárselo a los clientes, fotografiarlo y que esté disponible para la venta, por esa razón se deben producir o comprar mínimo 6 unidades de cada producto, con el fin de cumplir con la venta y que el producto haga la promoción por el mismo, pues el comprador lo mostrara a sus amigos y se extenderá un voz a voz.

3. La comercialización local e internacional en social media

Teniendo el producto disponible en pequeñas cantidades, lo que tendremos que pensar es en darle un ambiente al producto, para buscar un mercado objetivo en cual promocionarlo, tratando de buscar la mayor cantidad de información sobre el producto y su entorno, para poder hacer contenidos cortos que atraigan a los posibles compradores en cualquier parte del mundo donde sea demandado, se debe estar publicando contenidos e imágenes de lo que se quiere vender realizar un trabajo disciplinado de fotografía y publicación de contenidos, con el fin de hacer mas atractivo el producto, nos dará la posibilidad de que el producto llegue a interesarle a clientes potenciales en otros países y podamos vender pequeñas cantidades.

En redes sociales

Con un producto disponible, ya se ha alcanzado el 50% de un negocio a partir de este punto se requiere de una gran dedicación de tiempo esencialmente, pero frente al computador, Tablet, o teléfono inteligente que se disponga para trabajar, pero se puede realizar por momentos en que sea necesario, para no descuidar su empleo pero si estar monitoreando constantemente.

Facebook como herramienta para llegar a mercados internacionales

La herramienta de social media más importante es FACEBOOK, facilita la comunicación entre personas, es muy visual, facilita la elaboración constante de

contenidos, y la interacción de las personas es muy fácil, en Facebook hay millones de personas en línea que se convierten en un mercado potencial local e internacionalmente, además es gratis.

Tomando como base que se conoce lo básico de Facebook, se describirán los pasos más fáciles y simples para comercializar el producto en esta red social.

1. Abrir un correo electrónico. En cualquier proveedor Google, Outlook, Yahoo es requisito para abrir una cuenta de Facebook.
2. Abrir una cuenta de Facebook es gratis y muy sencillo simplemente se siguen las instrucciones.



facebook

Inicio de Sesión

Crear Cuenta

Facebook te ayuda a comunicarte y compartir con las personas que forman parte de tu vida.

Abre una cuenta

Es gratis y lo será siempre.

Nombre Apellidos

Tu correo electrónico

Vuelve a escribir tu correo

Contraseña

Fecha de nacimiento

Día Mes Año ¡Por qué tengo que proporcionar mi fecha de nacimiento?

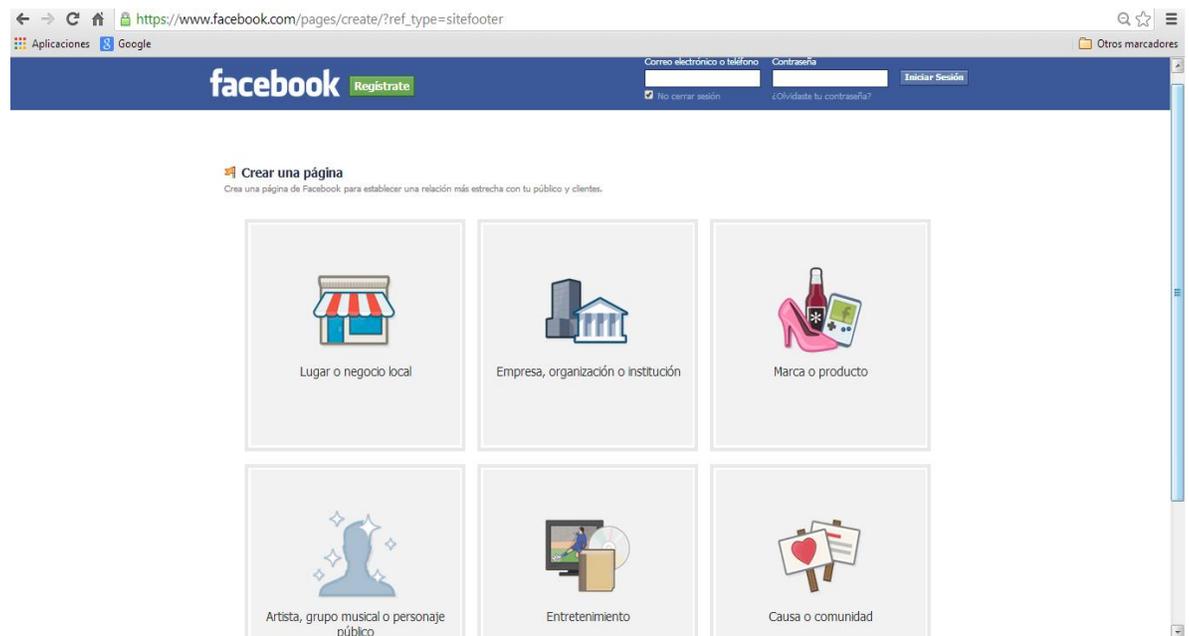
Mujer Hombre

Al hacer clic en Abrir una cuenta, aceptas las Condiciones y que has leído la Política de uso de datos, incluido el Uso de cookies.

Abrir una cuenta

3. Buscar un nombre corto, sonoro, que despierte interés para el producto y la fanpage de este, recordando que Facebook obstaculiza las biografías a productos.

4. Teniendo el perfil propio en Facebook se crea una fanpage para el producto



Con la información que se ha conseguido, el ambiente o entorno del producto pensado se confecciona la fan page con imágenes, cortos párrafos que puedan interesar a futuro cliente, que atraigan su atención. Las fotografías del producto son muy importantes, son las que harán que el cliente potencial se detenga a observar el producto



5. Se envían invitación a personas conocidas que puedan ser clientes potenciales, buscamos por medio de comentarios en los muros de los posibles clientes algún tipo de acercamiento, o de comentario sin ofrecerles el producto directamente, con el fin de no ser rechazados, nos uniremos a los grupos de Facebook existentes que puedan ser parte de nuestro mercado, se debe colaborar en estos grupos buscando aceptación e interrelación, esta interrelación se dará cuando se de un me gusta u se haga un comentario.

6. Buscando el mayor número de contactos que compartan gustos y de interacciones con otros miembros se comenzara a crear una pequeña comunidad local y con comentarios internacionales, o un grupo al cual por el constante trabajo de publicar contenido y fotografías del producto se llegara a obtener algunos “me gusta” y algunos comentarios, estos “me gusta” no

serán inmediatos pero si se darán con la calidad de contenido que se publique.

7. Después de obtener algunos “me gusta” pueden venir los comentarios a las publicaciones, algunos no muy agradables, otros que piden información adicional, es muy importante contestar todos los mensajes correctamente, y en el menor tiempo posible, buscando hacer relaciones virtuales con el fin de poder mostrar el producto físicamente, si es el caso llevándolo hasta donde está el interesado, de esta forma se podrá evaluar la aceptación del producto por el cliente potencial. Iniciar cualquier proyecto es la etapa más difícil y se debe tener paciencia y trabajar duramente, atender al primer cliente con amabilidad y dándole la importancia que se debe es comenzar con pie derecho, este estará dispuesto a colaborar compartiendo en su muro y en otros el producto que compro, también hay que pedirle que haga un comentario positivo en nuestra página esto reforzara la aceptación a otros clientes potenciales. Con cada persona que se interrelacione con nuestro producto, se potencializara la oportunidad de mercado, pues exponencialmente nuestro producto se verá en más y mas perfiles de Facebook incrementando los comentarios y las ventas del producto, la social media permite que las personas se comuniquen, este es el éxito de las redes sociales, relacionarse con las personas o clientes potenciales es muy importante, ellos buscan atención personalizada, que los atiendan correctamente con mayor agilidad, que sean escuchadas y que se les satisfaga sus necesidades y están dispuestos a pagar. La social media es una herramienta que debe ser administrada para que

funcione correctamente, tras ella está la fuerza que imprime el Community Manager (la persona que se relaciona con el cliente y contesta sus preguntas generando contenido constantemente) para mantenerla actualizada, la calidad de contenido que se publique, la calidad en el servicio al cliente, en el servicio preventa y postventa, el valor agregado que se le dé al producto,



8. Después de crear una comunidad o pertenecer a una, se presenta una oportunidad muy interesante es obtener comentarios de personas de otros países que comparten el gusto por nuestra comunidad y por los productos

que se ofrecen, examinando el tamaño de esa población se abre una puerta muy importante para realizar negocios internacionales que para este caso sería muy importante, aplicar los conocimientos de comercio internacional obtenidos en la especialización nos darán una ventaja competitiva para el desarrollo del negocio.

Como conclusión podemos encontrar diferentes oportunidades para crear un negocio sencillo utilizando la social media, es la decisión de pasar a la acción lo que nos permite poner en marcha el negocio, por más sencillo que sea necesita de la fuerza constante, de la pasión que se le debe imprimir para llevarlo al cumplimiento de objetivos a mediano plazo, gracias a las redes sociales no se necesita abandonar el empleo actual para empezar un negocio, dedicándole tiempo libre es factible realizarlo efectivamente, sin embargo si las cosas se realizan bien en poco tiempo el negocio exigirá más de la presencia de su dueño, y ese será una decisión muy difícil de tomar pasar de ser empleado a ser empresario.

Compañías mundialmente conocidas como eBay, Amazon, Alibaba entre otras están internacionalizando sus productos utilizando la social media para llegar a sus clientes, pero también pequeños negocios mueven cantidades importantes de dinero por sus ventas internacionales utilizando Facebook principalmente, la combinación de redes sociales puede utilizarse como estrategia de mercadeo para hacer llegar los productos al mercado internacional.

La oportunidad vender internacionalmente nuestra idea de negocio es ahora más posible gracias a la social media, el producto por sencillo que sea, es potencialmente comercializable a nivel regional de un continente con la misma lengua, dependiendo su calidad e innovación alcanzara mercados internacionales, un pequeño negocio puede vender fácilmente su producto a mercados internacionales en pequeñas cantidades, o al detal utilizando herramientas como Amazon, alibaba, eBay, el limite es la imaginación, los nuevos mercados internacional están mas cerca ahora que nunca, la oportunidad de negocio es la social media.

Referencias

Movistar, con tu negocio, noviembre 24 de 2013, <http://www.contunegocio.es/internacionalizacion/redes-sociales-e-internacionalizacion-i/>

Definition of 'Social Media'. 18 de 10 de 2013 de investopedia, social media: <http://www.investopedia.com/terms/s/social-media.asp>.

Multimedia Integral, Recuperado el 18 de 10 2013 de Multimedia Integral, (<http://multimediaintegral.blogspot.com/2013/07/definicion.html>.)

El comercio. Cinco cosas que debes saber para usar Facebook como herramienta de márketing. Peru 4 de agosto 2013 en <http://elcomercio.pe/actualidad/1613257/noticia-cinco-cosas-que-debes-saber-usar-facebook-como-herramienta-marketing>)

Alvaro Martinez Ramos, Recuperado el 18 de 10 2013 de Análisis Top redes sociales nacionales e internacionales, <http://www.eoi.es/blogs/alvaromartinezramos/2012/05/28/analisis-top-redes-sociales-nacionales-e-internacionales/>)

Recuperado de (<http://gpach10.wordpress.com/>)

Recuperado (www.emarketer.com).

Facebook, capitalunderground