

# EL RADAR DE MI NEGOCIO DE INDUSTRIAS CREATIVAS Y CULTURALES

## ¿CUÁLES SON LAS TENDENCIAS Y HACIA DÓNDE SE ESTÁN MOVIENDO?

Este sector, en gran parte, gira en torno al servicio y la experiencia, por eso la tendencia es buscar adaptarlo a la nueva normalidad:

TENDENCIA	¿CÓMO ADAPTARSE?	¿PUEDES HACERLO?
El camino más frecuente apunta con fuerza hacia lo virtual	Aprovecha herramientas como correos masivos con catálogo, implementar compras a través de tu página web o explora opciones virtuales para hacer eventos. Reemplaza la experiencia presencial con actividades virtuales, como contenidos en línea que pueden ser tan sencillos como transmisiones en redes sociales, hasta simulaciones con realidad virtual, expandida o aumentada.	SI ___ NO ___
Trasladar la experiencia a la casa	Aprovecha iniciativas tipo “hágalo usted mismo”, dando al cliente/ consumidor/ público las instrucciones y el kit de armado, convirtiéndose la experiencia en el gancho para la venta.	SI ___ NO ___
Experiencias físicas controladas	Si debes mantener actividades presenciales, implementa medidas como cita previa. Piensa en semipresencialidad, donde los grupos se dividen y la asistencia se intercala, teniendo la otra parte del acompañamiento de manera virtual.	SI ___ NO ___
Presencia en redes sociales	Mostrarnos en redes sociales es mucho más efectivo y económico para venderle a esos clientes/público/consumidores que más nos interesen. Recuerda que si no existes en redes sociales ¡No existes!	SI ___ NO ___

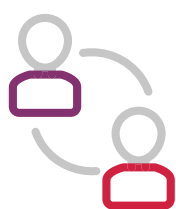
## ¿QUÉ NOS DEJA EL CAMBIO A LA NUEVA NORMALIDAD?



Las personas tienen mucho miedo al contacto, dificultando acercarnos a nuestros productos a ellos.



El paso a lo virtual se vuelve indispensable para llegarle a nuestros clientes /público /consumidores.



De pronto no nos interesa gastar, pero siempre podemos hacer truco.



Nos damos cuenta que los contenidos (arte, música, libros, redes, películas y series de TV) son nuestra mejor compañía en casa, aunque no estamos muy interesados en pagar mucho por ellos. Si podemos tenerlos gratis ¡mejor!



La crisis nos está enseñando a adaptarnos, y eso nos lleva a pensar en adaptar lo que tenemos a la mano; acá el tutorial se vuelve nuestro mejor maestro.

# EL RADAR DE MI NEGOCIO DE INDUSTRIAS CREATIVAS Y CULTURALES

## ¿Y CÓMO SE MUEVE EL CLIENTE?



Relación de amor-odio con las pantallas: está agotado de vivir su vida a través de ellas, pero sabe que posiblemente sea su única opción.



Estar 24/7 frente a las pantallas ha hecho que su tiempo de atención sea mucho más corto.



Teniendo todo el mundo a través de una pantalla, lo obliga a buscar contenidos con algo que los haga sobresalir entre el mar de posibilidades.



Búsqueda de relaciones que sienta reales, que quien le venda lo entienda y no un robot u un programa que le dé respuestas automáticas.

## ¡Asesoría Virtual tu mejor aliado!

Aprovecha este momento para fortalecer y hacer crecer tu empresa, aquí.



## DEL PROBLEMA A LA OPORTUNIDAD



Si ya no puedes hacer actividades masivas, piensa en dinámicas virtuales. Hay muchas herramientas que pueden funcionar para esta nueva oportunidad: tertulias en vivo, conversaciones con videoconferencia con autores, o visitas guiadas virtuales.



Los tiempos están cambiando, y es momento de pensar en COOPETENCIA. Los negocios similares al tuyo, no necesariamente deben ser tus enemigos; entre todos pueden trabajar juntos para conseguir más clientes. Para hacer alianzas ten en cuenta: ¿Qué te hace falta?, ¿Quiénes pueden ayudarte a suplir lo que hace falta?. Busca un trato que beneficie ambas partes.



Tu contenido puede estar a un clic de distancia: catálogos por página web, PDFs descargables desde redes sociales, e incluso compartidos a través de whatsapp. Piensa en nuevos formatos descargables tipo audiolibros, impresiones a demanda, o contenidos digitales.



Realiza videos de tus productos o servicios que le recuerden a tu cliente que tu existes y que tienes lo que está buscando o queriendo tener. Recuerda que grabarlos no funciona si no se publican de manera constante y visible. Haz uso de Facebook, Instagram, Youtube o Whatsapp para atraer más seguidores.