

# Guía del eDirectorio

Comercialización | 2014



## Estimados socios del Directorio!

Gracias por su interés en el proyecto del Directorio virtual. Es realmente un placer presentar el Directorio y su guía de comercialización. También hemos creado esta guía para apoyarlos en el manejo de su empresa. La guía consta de 4 secciones:

1. Introducción al Directorio.
2. Como funciona el Directorio virtual.
3. Las empresas del Directorio y herramientas de marketing.
4. Herramientas de comercialización.

Esperamos que sea de su agrado y que pueda responder a sus preguntas.

Cualquier duda, por favor contactar su responsable de Bosque Modelo o escribe

a [ribm.edirectorio@gmail.com](mailto:ribm.edirectorio@gmail.com)

Todo el equipo de la RIABM y de la IMFN

## Parte 1 | El Directorio

- Introducción 4.
- ¿Qué es? 5.
- ¿Qué tipo de empresas? 6.
- ¿Sus requisitos? 7.
- ¿Qué permite? 8.

## Parte 2 | Tour del Directorio

- Acceso 9.
- Pagina inicio 10.
- Pagina típica del Directorio 16.
- ¿Cómo afiliarse a Direct? 22.

## Parte 3 | Las Empresas

- Introducción 23.
- Nombre de la empresa 24.
- Logo de la empresa 25.
- Información actualizada 26.
- Fotos de los productos 27.
- Facebook 29.

## Parte 4 | Las herramientas de comercialización

- Introducción 50.
- Presentación de producto 51.
- Atención al cliente 55.
- Ofertas 58.
- Novedades 59.
- Disponibilidad del producto 60.
- Nuevos clientes 61.
- Preguntas | Sugerencias | Apoyo 65.

# 1. El Directorio

## Introducción

### El Directorio:

- Es un copilado / Directorio **virtual** agrupando pequeñas empresas sostenibles.

- Se llama  y su **logo** arriba a la izquierda

- Contiene pequeñas empresas ubicadas en **Bosques Modelo** de la Red Iberoamericana de Bosques Modelo (RIABM).
- Es un **proyecto iniciado** desde la Red Internacional de los Bosques modelo (RIBM).
- Por el momento, 6 Bosques Modelo ubicados en **6 diferentes países:**



# 1. El Directorio

## ¿Qué es?

- Este Directorio sirve de **publicidad gratuita** para los pequeños empresarios.
- Es un sitio donde **podremos saber más** sobre su empresa, lo que vende/ofrece y como contactarlos.
- Utilizan el Directorio gratuitamente para **presentar e informar** sobre sus productos y/o servicios.
- **No pagan para ser parte** de este Directorio, solo deben cumplir algunos requisitos claves.
- Es una plataforma para **intercambiar sobre negocios** (ideas, sugerencias, preguntas).
- Es una **herramienta de soporte**, un apoyo de presentación de su empresa (hacia las empresas meta y complementarias).
- Es un **valor agregado** a su empresa (productos y/o servicios): ya que ser parte de un **Directorio internacional** da notoriedad, profesionalismo e inspira confianza.
- Es un proyecto donde los empresarios pueden ser
- **parte de una Red** y así desarrollar orgullo y motivación.
- Una oportunidad para construir **alianzas con socios** locales y/o regionales.
- Por el momento está desarrollado en **Español y en Inglés**.

*El Directorio es una **nueva oportunidad** para ir mas adelante con su empresa.*



# 1. El Directorio

## ¿Qué tipo de empresas?

- Son **pequeñas** empresas **locales** ubicadas en el territorio del Bosque Modelo.
- No van a vender sus productos y/o servicios en línea con el Directorio. Solo informan a la gente por medio de fotos, y muchos detalles, así como la forma de contactarlos.
- Los coordinadores de Bosques Modelo podrán **actualizar** sus informaciones en cualquier momento y fácilmente.
- **Qué tipo de empresas?**
  - Productos de **fincas** orgánicas.
  - Empresas de **eco-turismo** (incluyendo hoteles).
  - Productores de **artesanías** de pequeña escala (accesorios de moda, productos de belleza, telas).
  - **Escuelas**.
  - Empresas de **medicina** natural.
  - Productos **gastronómicos** (miel, licores, mermeladas, conservas).
  - Empresas con solución ecológica para el **medio ambiente**.
  - Productos de la **madera**.



# 1. El Directorio

## ¿Sus requisitos?

### Los requisitos esenciales:

- Están practicando (o intentando) un **manejo sostenible** de los recursos naturales.
- Contribuyen al mejoramiento de la **calidad de vida** de las comunidades con las que están trabajando (generan ingresos y empleos).
- Tienen un enfoque de **respeto** por el medio ambiente.
- Promueven la **responsabilidad** social.
- Contribuyen a la **economía** rural local en su Bosque Modelo.

A través de **su participación** en este proyecto, su Bosque Modelo podrá promover las empresas comunitarias de pequeña escala que están produciendo bienes y servicios de manera sostenible. El Bosque Modelo podrá también acompañarlos en el cumplimiento de sus objetivos de sostenibilidad.



Bolivia

# 1. El Directorio

## ¿Qué permite?

- **Presentar** sus productos y/o servicios sin costo. Solo debe invertir tiempo cuando es necesaria la actualización de su información sobre dirección, productos, precios, servicios, etc.
- **Informar** a la gente local, regional, nacional, otras empresas lo que venden/ofrecen.
- **Conocer** otras empresas en el mismo territorio y a nivel regional, nacional, internacional.
- Usarlo como una plataforma de **intercambios** y aprendizajes.
- **Facilitar** el contacto con otras empresas del rubro que son de interés.
- Agregar **valor** a las empresas/productos/servicios.
- **Encontrar** fácilmente un producto, un servicio, un país, un bosque modelo, un tipo de producto/servicio con la herramienta de búsqueda.
- Enseñar, **informar** y sensibilizar sobre el concepto de Bosque modelo.



### Cómo acceder a Direct:

Se invita a descubrir el sitio Direct. Si su empresa esta presente en el sitio, no dude enviar sus comentarios, correcciones, sugerencias, etc.

Queremos un Directorio que este acorde a sus gustos!

Dirección a ingresar en la barra de dirección: <http://direct.imfn.net/es>

Su pagina Facebook: <https://www.facebook.com/directoriodirect>

## Bienvenidos al tour virtual del sitio:



**Encuentre empresarios socios de Bosques Modelo comprometidos con el buen manejo de bosques y de los recursos naturales.**

[Busque en el Directorio](#)

---

**Busque por Bosque Modelo**

Seleccione el Bosque Modelo de la lista a continuación:

(Seleccione un Bosque Modelo) ▼

[Explore](#)

**Busque por Sector**

- Agrícola
- Artesanía
- Manufactura
- Ropa y Accesorios
- Alimentos
- Educación
- Muebles
- Salud
- Turismo

[Busque](#)

**¿Qué es un Bosque Modelo?**



Los Bosques Modelo combinan las necesidades sociales, culturales y económicas de las comunidades locales con la sostenibilidad a largo plazo de grandes paisajes en los que los bosques desempeñan un importante papel.

Este Directorio facilita la búsqueda y contacto de empresarios comprometidos con este enfoque.

[Ver más >>](#)

<p><b>Directorio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Busque</a></li> <li><a href="#">Contáctenos</a></li> <li><a href="#">Mapa del Sitio</a></li> </ul>	<p><b>Acerca de</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">RIBM</a></li> <li><a href="#">Bosques Modelo</a></li> <li><a href="#">Noticias</a></li> <li><a href="#">Recursos</a></li> <li><a href="#">Preguntas Frecuentes</a></li> </ul>	<p><b>Empresas Miembro</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Ingresar como Empresa Miembro</a></li> <li><a href="#">Aplicar y formar parte</a></li> </ul>
--	--	--

## 2. Tour del Directorio

Página Inicio | Parte superior



direct directorio de productos y servicios de los bosques modelo

Español | English

Busque Actualidad Recursos Acerca de



**Licores Artesanales Normi**  
Bosque Modelo Cachapoal, Chile



**Medicina Natural Santiagueña**  
Bosque Modelo Chiquitano, Bolivia



**Telares del Estero**  
Bosque Modelo Cachapoal, Chile

**Encuentre empresarios socios de Bosques Modelo** comprometidos con el buen manejo de bosques y de los recursos naturales.

Busque en el Directorio

### Busque por Bosque Modelo

Seleccione el Bosque Modelo de la lista a continuación:

(Seleccione un Bosque Modelo) ▾

Explore

### Busque por Sector

- |   |                                 |
|---|---------------------------------|
| <input type="radio"/> Agrícola          | <input type="radio"/> Alimentos |
| <input type="radio"/> Artesanía         | <input type="radio"/> Educación |
| <input type="radio"/> Manufactura       | <input type="radio"/> Muebles   |
| <input type="radio"/> Ropa y Accesorios | <input type="radio"/> Salud     |
|   | <input type="radio"/> Turismo   |

Busque

### ¿Qué es un Bosque Modelo?

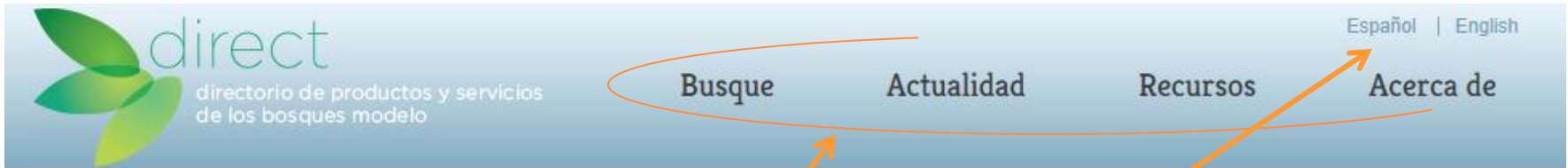


Los Bosques Modelo combinan las necesidades sociales, culturales y económicas de las comunidades locales con la sostenibilidad a largo plazo de grandes paisajes en los que los bosques desempeñan un importante papel.

Este Directorio facilita la búsqueda y contacto de empresarios comprometidos con este enfoque.

## 2. Tour del Directorio

Página Inicio | Detalles



Logo del sitio

Menú general del sitio y idiomas



Esa bandera permite un vistazo rápido a las empresas del Directorio. Usted puede hacer desfilarse con las flechas y elegir la empresa de su opción.

## 2. Tour del Directorio

Página Inicio | Opciones de búsqueda

**Encuentre empresarios socios de Bosques Modelo** comprometidos con el buen manejo de bosques y de los recursos naturales.

Busque en el Directorio

### Busque por Bosque Modelo

Seleccione el Bosque Modelo de la lista a continuación:

(Seleccione un Bosque Modelo) ▼

Explore

### Busque por Sector

- Agrícola
- Artesanía
- Manufactura
- Ropa y Accesorios
- Alimentos
- Educación
- Muebles
- Salud
- Turismo

Busque

Esta parte detalla las opciones de búsqueda del sitio.

Podemos buscar por **Nombre de empresa** (Empresarios) por **Bosque Modelo** o por **Sector**.

## 2. Tour del Directorio

Página Inicio – Parte inferior

Directorio	Acerca de	Empresas Miembro
Busque	RIBM	Ingrese como Empresa Miembro
Contáctenos	Bosques Modelo	Aplique y forme parte
Mapa del Sitio	Noticias	
	Recursos	
	Preguntas Frecuentes	

Nuestro objetivo: el ordenamiento sostenible de paisajes forestales Copyright © 2012 [Red Internacional de Bosques Modelo](#) utilizando el esquema del Bosque Modelo.

[Términos de Uso](#) | [Privacidad](#)

Esa sección se encuentra en la parte abajo en la pagina de inicio del sitio.

**¿Qué es un Bosque Modelo?**



Los Bosques Modelo combinan las necesidades sociales, culturales y económicas de las comunidades locales con la sostenibilidad a largo plazo de grandes paisajes en los que los bosques desempeñan un importante papel.

Este Directorio facilita la búsqueda y contacto de empresarios comprometidos con este enfoque.

[ver más >>](#)

La pagina de inicio contiene un **video** que muestra **Qué es un Bosque Modelo.**

## 2. Tour del Directorio

### Página Bosque Modelo | Opciones de búsqueda



#### Encuentre Empresas, Productos y Servicios

Ordene por:

Filtre por: [Limpiar filtros](#)

**Bosque Modelo**

**Sector**

Agrícola  
 Alimentos  
 Artesanía  
 Educación  
 Manufactura  
 Muebles  
 Ropa y Accesorios  
 Salud  
 Turismo

**Idioma**

**Opciones Avanzadas**


**Otras características**

Producto agrícola fresco  
 Producto agrícola procesado  
 Producto forestal maderable  
 Producto forestal no maderable  
 Producto orgánico

**Certificaciones de Empresa**


**Certificaciones de Producto o Servicio**

Se han encontrado 12 empresas que coinciden con sus criterios de búsqueda




**Agricultores Las Cabras | Miel**  
Bosque Modelo Cachapoal, Chile | Agricultura

Agrupación Agricultores Las Cabras: Producción de Miel de Abejas en asociación con Bosque Nativo, principalmente Cullay. Miel de Abejas obtenidas en panales ubicados alejadamente a bosque nativo especialmente a...




**Beldo del Cachapoal | Productores**  
Bosque Modelo Cachapoal, Chile | Agricultura, Alimentos

Pequeños propietarios de productos no maderables derivados de la explotación y manejo sustentable de bosques de beldo, organizados al siero de la Corporación Nacional Forestal y Bosque Modelo Cachapoal. Productos forestales no...




**Entre Alamos y Cachapoal | Centro Turístico**  
Bosque Modelo Cachapoal, Chile | Turismo

Entre Alamos y Cachapoal Centro Turístico Ltda es un Centro Recreativo enfocado principalmente al Agroturismo y Eventos, disponible todo el año. Nace desde la idea de su propietario en preservar el patrimonio arquitectónico de...



**Licores Artesanales Normi**  
Bosque Modelo Cachapoal, Chile | Alimentos

Elaboración de licores con Frutos de bosque | Frutas | y Productos de Coletauco - Almendra - Ajo - Aníndano - Café - Guinda - Uchuque - Menta - Mora - Naranja Precio entre \$3.000 a \$3.500 Pesos Chilenos por...



**Licores de Mi Tierra**  
Bosque Modelo Cachapoal, Chile | Alimentos

Elaboración de licores artesanales con diversos frutos y esencias de árboles nativos. Botella 3/4 de litro \$4.000 Pesos Chilenos o el viejo libro de recetas de la abuela, reúnen los deliciosos "LICORES ARTESANALES"...

- Página de inicio de las empresas para un Bosque Modelo en particular.
- Hay opciones para afinar la búsqueda: Sector / Idioma / Certificaciones, etc.

# 2. Tour del Directorio

## Empresa Típica | Ejemplo 1



### Medicina Natural Santiaguena, Bolivia

[Chiquitano, Bolivia](#) | [Agricultura](#), [Salud](#)

8+1 [Recomendar](#)



**Contacto:**  
 Javier Vargas, Distribuidor Oficial  
 Sales

**Teléfono:**  
 +591 3 780 12453@

**Escribenos a:**  
[chiv@cienciasantania.com](mailto:chiv@cienciasantania.com)

**Dirección:**  
 Pueblo de Santiago de Chiquitos S/N,  
 Municipio de Roboré, Santa Cruz Presidente,  
 Patricia Fries +591 3 785 81993@  
 Bolivia  
<http://www.cienciasantania.com.bo>

[Contáctelo](#)

### Productos y Servicios

Aceite de Copalbo Chiquitano	<h4>Aceite de Copaibo Chiquitano</h4>  <p><b>• Características:</b> Producto agrícola procesado, Producto forestal no maderable.</p> <p><b>Aceite de Copalbo Chiquitano.</b> Analgésico y desinflante en problemas reumáticos, artríticos, musculares, golpes, laceraduras y picaduras de insectos, cicatrizante, regenerador celular, antimicótico, antimicrobiano. Goteros de 15 y 30 ml.</p> <p><b>Forma de recolección:</b> Perforación en el tronco del árbol, con instalación de tubo de PVC con lagón.</p> <p><b>Presentación:</b> 100% puro, filtrado y decantado.</p> <p><b>Origen:</b> Chiquitania-Santa Cruz-Bolivia</p> <p><b>Aspecto:</b> Fluido oleoso, entre amarillento y ámbar claro.</p> <p><b>Olor:</b> Característico a madera. El aceite de copaibo 100% puro no se enrancia.</p> <p><b>Tacto:</b> Se absorbe rápidamente sin dejar sensación grasosa.</p> <p><b>Composición:</b></p> <p><b>Aceites esenciales:</b> Cariofileno (20 %), Bisaboleno (31 %), otros minoritarios. <b>Aceites vegetales:</b> Ácido linoleico (2%), ácido oleico (1.7%), ácido palmítico (1 %).</p> <p><b>Principios activos:</b></p> <p>Los aceites esenciales mayoritarios, cariofileno y bisaboleno, son los principales principios activos con acción farmacológica.</p> <p><b>Propiedades del copaibo chiquitano</b></p> <p>Desinflante en golpes, heridas y picaduras de insectos.</p> <p>Alivia dolores reumáticos, artríticos, musculares, huesos, dolor de muelas</p> <p>Analgésico y cicatrizante de heridas y quemaduras. Repela insectos</p>
Aceite de Cusi (Ebbessu)	
Aceite de Pesóé	
Jarabe de Paquíó	
Jarabe de Tico Chiquitano	
Jarabe de Tajío	
Pomada de Copalbo	
Pomada de laiga	
Té de chamular	

## 2. Tour del Directorio

Empresa Típica | Ejemplo 1



### Medicina Natural Santiagueña, Bolivia

[Chiquitano, Bolivia](#) | [Agrícola](#), [Salud](#)



Contacto:  
Javier Vargas, Distribuidor Oficial  
Sales

Teléfono:  
+591 3 750 12483

Escríbanos a:  
[chiquitaniasostenible@gmail.com](mailto:chiquitaniasostenible@gmail.com)

Dirección:  
Pueblo de Santiago de Chiquitos S/N,  
Municipio de Roboré, Santa Cruz Presidenta:  
Patricia Frias +591 3 766 61993

Bolivia  
<http://chiquitaniasostenible.com/p>

Contáctelo

2.

1.

3.

4.

5.

6.

1. Nombre de la empresa y su país.
2. Nombre del Bosque Modelo.
3. Su especialidad.

4. Foto de la vitrina.
5. Información esencial.
6. Recomendar su página en Facebook.

# 2. Tour del Directorio

## Empresa Típica | Ejemplo 1

### Productos y Servicios 1.

- Aceite de Copaibo Chiquitano
- Aceite de Cusi (Babassu)**
- Aceite de Pesoé
- Jarabe de Paquió
- Jarabe de Tipa Chiquitana
- Jarabe de Tajibo
- Pomada de Copaibo
- Pomada de Isiga
- Té de chamular

### Aceite de Cusi (Babassu)



• **Características:** Producto agrícola procesado, Producto forestal no maderable

Aceite de Cusi. Fortificador capilar, previene la caída del cabello y las canas precoces. Goteros de 30 ml. y envases de 100 ml.

#### Descripción del producto

El aceite virgen de cusi es un producto artesanal chiquitano de alta calidad, extraído de las semillas de la palmera Cusi (*Attalea speciosa*), internacionalmente conocido como Babassu. Es utilizado tradicionalmente para recuperar y mantener la belleza del cabello, evitando su caída y las canas prematuras. Al no ser calentado, mantiene intactas todas sus propiedades nutritivas y acondicionadoras, con el suave olor a coco de la semillas de esta palmera.

#### Atributos especiales

Prensado en frío. Suave olor a coco. Artesanal, hecho a mano por mujeres chiquitanas. 100% natural.

#### Propiedades, usos principales y atributos especiales del producto

Cabello: Fortificador capilar, previene la caída del cabello y las canas precoces, recupera los cabellos secos o dañados.

#### Formas de uso o aplicación

Cabello: aplicar tres veces por semana sobre el cabello, esparciendo de manera homogénea, insistiendo en las puntas. Dejar actuar no menos de 15 minutos y lavar con champú.

#### Formas de presentación

3.

1.

2.

4.

1. Los diferentes productos y servicios de la empresa.
2. Hasta 5 fotos para cada producto o servicio.

3. Listado de los productos disponibles.
4. Agregar el máximo detalle para cada producto o servicio (precios, tamaños, ingredientes, proceso productivo, etc.)



## Telares del Estero, Chile

[Cachapoal, Chile](#) | [A artesanía](#), [Baza y Accesorios](#)



**Contacto:**  
Brigida Ojquin, Representante Legal  
Sales

**Teléfono:**  
+56 2 5521 1425@

**Escribenos a:**  
[brigida2010@gmail.com](mailto:brigida2010@gmail.com)

**Dirección:**  
El estero sin, Las Cabras  
Chile

[Contáctelo](#)

### Productos y Servicios

Chal	<b>Chal</b>	<p>• <b>Características:</b> Producto forestal no maderable</p> <p>El producto está hecho de lana natural de ovina, teñida con tintes naturales.</p> <p>Disponible durante todo el año, además se realizan trabajos a pedido.</p>
Aros		
Lana natural		
Chaleco (mujer)		
Mante		

### Acerca de la Compañía



Venta de lana ovina teñida con tintes naturales, confección de tejidos, telares y artesanías en lana natural.

Se vende todo el año, además se realizan trabajos a pedido.

**Año de fundación:** 2007

**Número de empleados/miembros:** 2

**Servicios adicionales:**

Bosque Modelo Cachapoal - <http://bmcachapoal.cl/descripcion-y-ubicacion/>

## 2. Tour del Directorio

Empresa Típica | Ejemplo 2



### Telares del Estero, Chile

[Cachapoal, Chile](#) | [Artesanía](#), [Ropa y Accesorios](#)



**Contacto:**  
Brigida Olguin, Representante Legal  
Sales

**Teléfono:**  
+56 9 8821 1435

**Escribanos a:**  
[b.olquin2010@gmail.com](mailto:b.olquin2010@gmail.com)

**Dirección:**  
El estero s/n, Las Cabras  
Chile

**Contáctelo**

1. Nombre de la empresa y su país.
2. Nombre del Bosque Modelo.
3. Su especialidad.

4. Foto de la vitrina.
5. Información esencial.
6. Recomendar su página en Facebook.

# 2. Tour del Directorio

## Empresa Típica | Ejemplo 2

### Productos y Servicios 1.

3.

- Chal
- Aros
- Lana natural
- Chaleco (mujer)
- Manta

### Chal



2.


• **Características:** Producto forestal no maderable

El producto está hecho de lana natural de ovina, teñida con tintes naturales.

Disponible durante todo el año, además se realizan trabajos a pedido.

3.

### Acerca de la Compañía



telares del estero

Bosque Modelo Cachapoal - San Carlos, Chile

Venta de lana ovina teñida con tintes naturales, confección de tejidos, telares y artesanías en lana natural.

Se vende todo el año, además se realizan trabajos a pedido.

Año de fundación: 2007

Número de empleados/miembros: 9

Servicios adicionales:

Bosque Modelo Cachapoal - <http://bmcachapoal.cl/descripcion-y-ubicacion/>

4.

1. Los diferentes productos y servicios de la empresa.
2. Hasta 5 fotos para cada producto o servicio.

3. Listado de los productos disponibles.
4. Agregar lo máximo detalle para cada producto o servicio (precios, tamaños, ingredientes, proceso productivo, etc.)

### Cómo afiliarse a Direct:

Usted **debe comunicarse con el coordinador de su Bosque Modelo** (por correo electrónico o por teléfono) y simplemente presentar su empresa, y el porque desea formar parte del Directorio.

Una vez en contacto con el responsable del Bosque Modelo suyo, el coordinador tomará todas las informaciones siguientes:

1. Su nombre completo.
2. Su rol en la empresa.
3. Su correo electrónico y su teléfono.
4. El nombre de la empresa.
5. La dirección de la empresa.
6. El sector principal de su negocio (Agrícola, Alimento, Artesanía, Educación, Manufactura, Mueble, Ropa y accesorio, Salud, Turismo).
7. Las características de sus productos o servicios.
8. Fotos.
9. En que el manejo de su empresa se ve sostenible.
10. Cuantos empleados.
11. El año de fundación.
12. Comentarios adicionales.

Si usted no sabe como contactar a su Bosque modelo, por favor escribir a este correo:

**[ribm.edirectorio@gmail.com](mailto:ribm.edirectorio@gmail.com)**

# 3. Las Empresas

## Introducción

### En las próximas paginas vamos a ver:

1. El **nombre** de la empresa.
2. El **logo**.
3. Sus **informaciones** siempre actualizadas.
4. Muchos **detalles** sobre lo que ofrecen (tamaño, precio, color, material, como, cuando, donde, porque, etc).
5. Averiguar y contestar a sus **correos** electrónicos.
6. Las **fotos** de sus productos o servicios ofrecidos.
7. Una pagina **Facebook**.



Bolivia

# 3. Las Empresas

Información esencial | Nombre

**1. El nombre** de la empresa debería ser **corto, original y vendible**. La empresa puede ser una Asociación o una agrupación. Por eso, ese largo nombre lo incluimos en la descripción de la empresa. Ahora esa Asociación puede tener un nombre agradable sin que sea un acrónimo tampoco.

**EJEMPLO: Asociación de Turismo de la Cultura Indígena Cabecar Jameikari. En marketing se dice que es un nombre de empresa un poco largo y ese nombre solo debería ser parte de la descripción de la empresa sin ser el nombre de la marca digamos. El uso de acrónimo como ATUCICAJA, digamos, no es una buena idea tampoco porque no es vendible y no dice mucho. Entonces, siguiendo este ejemplo, optaron por JAMEIKARI o TURISMO JAMEIKARI o AVENTURAS JAMEIKARI.**

Entonces el nombre puede ser relacionado a sus productos, a las ventajas de usarlos, a los resultados, a sus funciones principales, o simplemente el nombre del producto principal y su nombre como MIEL JOSEFINA. Cualquier duda con la elección de su nombre puede consultar a la RIABM o a su Bosque Modelo.



Costa Rica

# 3. Las Empresas

Logo

**2. El logo.** Un logo bien hecho es importante porque usted lo puede exponer y usar a menudo en los correos, Facebook, tarjeta de presentación, cartas, sobre de bolsas, facturas, recibos, etc.

Aquí unos ejemplos de logos de sus compañeros en el Directorio:



Si, por casualidad, algunas empresas necesitan el diseño para un logo nuevo, por favor comunicarse con [ribm.edirectorio@gmail.com](mailto:ribm.edirectorio@gmail.com) y trataremos de crear un logo según sus criterios y descripciones, sin costo alguno.



### 3. 4. 5. Información siempre actualizada :

- Es de suma importancia que la información sea **actualizada**.
- Una **dirección exacta**. No asumir que todo el mundo se ubica fácilmente. También si su empresa cambia de local, automáticamente pensar en cambiar la dirección en el sitio web.
- Números de **teléfono** fijo y de celular.
- Una dirección de **correo electrónico**. Y lo más importante, revisar su buzón todos los días para ofrecer un mejor servicio y contestar rápidamente.
- Los **productos** que su empresa vende: descripción, tamaño, precios, material, el proceso de producción, lo mas detalles posibles demuestran profesionalismo, dedicación y que es una empresa seria.
- Dirección de su **sitio Web** y/o **pagina Facebook**.
- El **nombre del dueño/ña**... o de la persona a contactar para mayor información sobre su empresa.
- Una pequeña **historia**: porque usted empezó esa empresa y el año en que comenzó.
- Cuantos **empleados** o personas con quien trabaja de cerca y de lejos.



Argentina

# 3. Las Empresas

Fotos 1

## 6. Las fotos de los productos:

- Utilizar fotos de buena resolución que muestran claramente los productos y servicios ofrecidos.
- Algunos ejemplos de buenas fotos de productos:



# 3. Las Empresas

Fotos 2



## 3. Las Empresas

Facebook

### 7. Una página Facebook:

- Primero que es Facebook:  
[www.facebook.com](http://www.facebook.com)
- Facebook es un sitio que ayudará a **comunicarse y compartir** con las personas que forman parte de su entorno.
- Es **gratis** y lo será **siempre**.



Facebook

### Una página Facebook:

- Una cuenta Facebook para su empresa es un **sitio Web gratis!**
- En esa página, usted puede **subir toda la información** y aún más: más fotos y más detalles.
- Agrupa también la información básica: horarios, ubicación, contactos, etc.
- La dirección de su página Facebook estará en la página de su empresa en el Directorio y en su pagina Facebook, la dirección de su página en el Directorio. Oportunidad de publicar 2 veces direcciones gratuitamente.
- Sus **clientes estarán informados al instante** de las novedades de su empresa: ofertas, nuevos sabores, nuevos colores, tamaños, nueva tienda, todo lo que quiera comunicar! Por eso debemos coleccionar lo más **GUSTA** posible.
- La información circula hacia **más gente y rápidamente**(con la opción de *compartir / share*).
- Usted podría **recibir comentarios, sugerencias y preguntas** (con la opción de *mensajes / messages*).
- Si usted necesita ayuda con la apertura de una cuenta Facebook, comuníquese con su coordinador de Bosque Modelo o con **[ribm.edirectorio@gmail.com](mailto:ribm.edirectorio@gmail.com)**



Costa Rica

## Como abrir una página empresarial en Facebook (paso a paso):

1. **Primero** usted debe tener y/o abrir una cuenta personal para poder abrir y manejar la cuenta empresarial. Si no tiene una página personal, **Abrir una cuenta.**

2. Debajo de la página de inicio, usted podrá elegir el idioma de su gusto.

# 3. Las Empresas

## Facebook

### Crear una pagina:

facebook

Correo electrónico o teléfono:  Contraseña:  [¿Olvidaste tu contraseña?](#)

No como usual  ¿Olvidaste tu contraseña?

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 los [Condiciones](#) y que has leído la [Política de uso de datos](#), incluido el [Uso de cookies](#).

**Abrir una cuenta**

**Abrir una cuenta**

[Crear una página para una celebridad, un grupo de música o un negocio.](#)

3. Después que usted ya tiene su propia cuenta en el Facebook ya pasamos a la segunda etapa, es decir abrir la pagina para su negocio.

4. Bajo **Abrir una cuenta** hay **Crear una pagina**. Haz clic allí.

## Elegir una categoría de empresa:

### Crear una página

Crea una página de Facebook para establecer una relación más estrecha con tu público y clientes.



Lugar o negocio local



Empresa, organización o institución



Marca o producto

5. En esa página, usted encontrará opciones de negocios. Para su empresa, sugiero uno de esos tres. Usted debe **Elegir uno** de esos. Para dar un ejemplo en esa guía, elijo la primera opción: **Lugar o Negocio local**.



#### Lugar o negocio local

Escoge una categoría:

Nombre del negocio o lugar

Dirección postal

Ciudad/Estado

Código postal

Teléfono

Acepto las Condiciones de las páginas de Facebook

**Empezar**

6. Usted debe **Llenar** todos los campos con respuestas relacionadas a su empresa.

7. Por el ejemplo, di el nombre Direct, como el Directorio.

8. No olvidar **Aceptar las Condiciones de las páginas de Facebook**, la última opción.

9. Haga clic en **Empezar**

## Iniciar una sesión con su cuenta personal:

### Entrar en Facebook

You must log in to continue.

Correo electrónico o teléfono:

Contraseña:

No cerrar sesión

[Iniciar Sesión](#) o [Regístrate en Facebook](#)

[¿Olvidaste tu contraseña?](#)

10. En esta página debe ingresar los **datos** de su correo electrónico y su contraseña asociados con su **Cuenta personal** en Facebook.

11. **Iniciar Sesión**

# 3. Las Empresas

Facebook

## Llenar todos los campos:

### Configurar Direct

1 Información 2 Foto de perfil 3 Agregar a Favoritos 4 Llega a más personas

**Sugerencia:** agrega una descripción y un sitio web para mejorar el posicionamiento de tu página en la búsqueda.  
Los campos marcados con un asterisco (\*) son obligatorios.

\*Agrega una descripción con información básica para Direct.

Sitio web (por ejemplo, tu sitio web, enlace de Twitter o Yelp) [Agregar otro sitio](#)

Elige una dirección web de Facebook única para que a otras personas les sea fácil encontrar tu página. Después de configurarla, solo se puede cambiar una vez.

<http://www.facebook.com/>

¿Direct es un establecimiento, empresa o sala real?  Sí  No

Esto ayudará a que las personas encuentren este establecimiento, negocio o instalación más fácilmente en Facebook.

**Guardar información**

12. Realizar cada etapa de la configuración. Facebook le esta indicando como. No olvidar **Guardar Información.**

# 3. Las Empresas

Facebook

## Subir su logo y imágenes:



13. Aquí es el momento de **agregar su logo** el cual no debe ser muy grande ya que el espacio es pequeño.

14. Haga clic en **Subir desde la computadora** y busque su logo en su computadora.

15. **Guardar foto**



Ejemplo de un logo demasiado **grande** por el formato. Se ve solo la mitad. Debe ser cuadrada la foto.

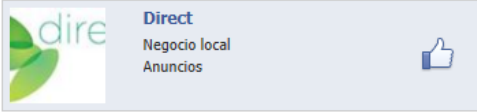
## No dar importancia a esa costosa etapa:

**Configurar Direct**

1 Información » 2 Foto de perfil » 3 Agregar a Favoritos » 4 Llega a más personas ←

Crea un anuncio para conseguir que más personas indiquen que les gusta tu página.

Anuncio de muestra <sup>[?]</sup>



Público <sup>[?]</sup> Países ▾ Costa Rica ×

Personas a las que les gusta o expresaron interés <sup>[?]</sup> Introduce cuatro o diez intereses...

Edad 20 ▾ - 65 ▾

Sexo **Todos** Hombres Mujeres

**Presupuesto diario** <sup>[?]</sup> **\$5,00** Aproximadamente de 43 a 171 "Me gu..." ▾

Divisa (USD) Dólar estadounidense ▾

Promocionar página **Omitir**

16. Esa página es **solo una opción** y no se sugiere. Es una opción de cobro diario para que su página se transforme en un anuncio visible. Es caro.

17. **Omitir.**

## Ocultar ese Panel:

Estás publicando, comentando e indicando que algo te gusta como Direct — Cambiar a Amelie Leblanc

**Panel de administración** Editar la página Crear audiencia Ayuda Ocultar

**Notificaciones** Ver todas Mensajes Ver todos

No tienes notificaciones nuevas  
Compartir algo en tu página

No hay mensajes nuevos.  
Cuando recibas un mensaje nuevo, aparecerá aquí. Para dejar de recibir mensajes, desmarca la casilla junto a la opción de mensajes en la configuración del administrador.

Consigue más "Me gusta" Estadísticas Invita a tus Amigos Ver todos

Alcanza tu próximo objetivo  
100 Me gusta  
Promociona tu página para conseguir 100 "Me gusta" en pocos días.  
Promocionar página

Necesitas 30 "Me gusta" más en tu página para obtener acceso a las estadísticas de tu actividad.

Invitar x  
Invitar x  
Invitar x  
Invitar x

El **panel de administración** puede ocultarse o mostrarse. Por el momento sugiero **Ocultar**.

18. En esa página no tiene que hacer nada por el momento. Sugiero **Invitar a sus Amigos** un poco mas adelante, una vez la página de su empresa lista. Seria como invitar gente a su restaurante sin la cocina acabada.

## Cómo actualizar su página:



Una vez el Panel de administración Ocultado, usted podría ver un vistazo de su pagina.

19. Ahora es el momento de trabajar un poco, es decir, haga clic en **Actualizar la información de la pagina.**

## Cómo actualizar su página:

**Direct**

◀ Ver la página

Información de la página Configuración Roles de administrador Más...

<b>Nombre</b>	Direct	Editar
<b>Dirección web de Facebook</b>	www.facebook.com/directoriodirect	Editar
<b>Categoría</b>	Negocios locales : Negocio local	Editar
<b>Información de inicio</b>	Se unió a Facebook	Editar
<b>Dirección</b>	Latina America, Turrialba, Cartago, Costa Rica	Editar
<b>Horas</b>	⚠ Introdúcese el horario laboral	Editar
<b>Descripción breve</b>	Cómo abrir una página Facebook paso a paso para los empresarios parte del directorio Direct.	Editar
<b>Descripción larga</b>	Escribe una descripción larga de tu página	Editar
<b>Información general</b>	Ingresa información general	Editar
<b>Rango de precios</b>	Introduce el intervalo de precios	Editar
<b>Estacionamiento</b>	Introduce el tipo de estacionamiento disponible	Editar
<b>Transporte público</b>	Introduce cómo llegar al lugar en transporte público	Editar
<b>Teléfono</b>	(506) 2555-5555	Editar

20. Llenar todos los campos de la pestaña **Información de la página**. Mayor información hay, mejor será su página. Haga clic en **Editar** por cada campo. Después, por favor llenar las demás **pestañas**. En cualquier momento usted puede regresar aquí y modificar las informaciones. Cuando quiere, puede **Ver su página**.

## Su página empresarial en Facebook:



The screenshot shows the Facebook profile of 'Direct'. At the top, there are navigation tabs for 'Direct', 'Biografía', and 'Reciente', along with a 'Panel de administración' button. The main cover photo area displays the 'direct' logo and the text 'directorio de productos y servicios de los bosques modelo'. Below the cover photo, there is a profile picture of wooden spoons. To the right of the profile picture, the name 'Direct' is shown with the tagline 'Sé el primero en decir que te gusta.' Below this, there are buttons for 'Actualizar la información de la página' (with a notification badge '1'), 'Me gusta', and 'Suscribirse'. An orange arrow points from the bottom caption to the profile picture, and another orange arrow points from the bottom caption to the 'Actualizar la información de la página' button.

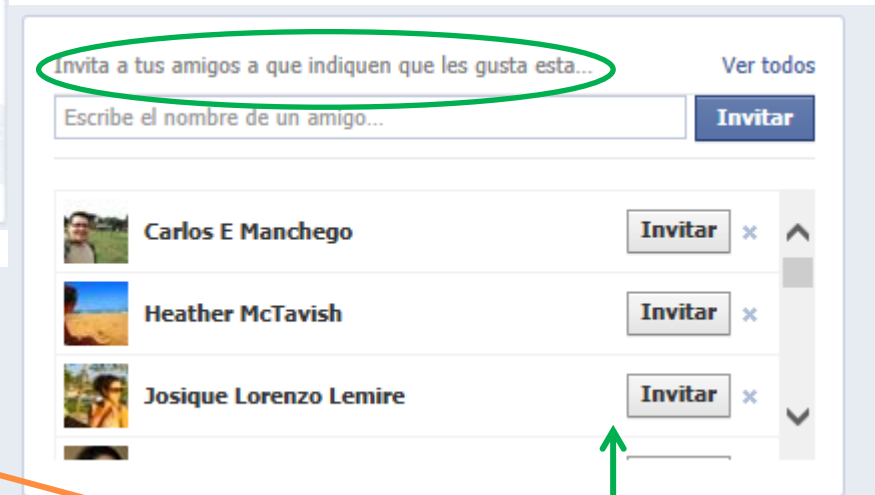
21. Acá se muestra un ejemplo de una **foto adecuada**, cuadrada, .jpg o .jpeg o .png

22. Aquí subí una **portada** con el logo de Direct. Usted puede jugar con esas opciones. Si usted solo mueve el mouse frente a esas 2 ventanas, aparecen las opciones de edición y agregación.

# 3. Las Empresas

## Facebook

### Su página empresarial en Facebook:



23. Cuando usted esta en la sección, **Ver la pagina**, aquí puede **agregar** lo que quiere para **promocionar y presentar sus productos** con **texto, fotos y/o videos**.

24. Y después una vez satisfecho de su pagina empresarial, usted puede al final agregar, **invitar sus amigos** y conocimientos a **Gustar** su pagina empresarial.

# 3. Las Empresas

Facebook

## Ejemplos de paginas Facebook:



**Sale Sale baratito!!**  
**50% OFF**

**Juana de Arco**

**Juana De Arco**  
41,181 likes · 108 talking about this

✓ Liked    ✓ Following    Message    ⚙

**Clothing Store**  
Juana es color y es alegría. Juana de Arco nace en 1998 en el barrio de Palermo Viejo de la mano de Mariana Cortés, diseñadora y artista. Nuestros telares se tiñen de estampas

About – Suggest an Edit

Photos    Pinterest    Lookbook    Tienda

# 3. Las Empresas

Facebook

## Ejemplos de paginas Facebook:

The image shows a Facebook post from the page 'DESIDERATA'. The post features a grid of 12 pairs of eyes wearing colorful, stylized glasses (green, blue, pink, purple). The text 'OPEN YOUR EYES' is centered above a green banner that reads '40% OFF TODO'. The page header includes the profile picture (a black square with 'desiderata' in white), the name 'DESIDERATA', and statistics: '39,837 likes · 296 talking about this'. Action buttons for 'Liked', 'Following', 'Message', and a settings icon are visible. The 'About' section describes the company as a clothing brand for women with personality, inspired by sensations, art, and 'what happens'. Navigation tabs for 'Photos', 'Likes', 'Videos', and 'Events' are at the bottom.

**desiderata**

**DESIDERATA**  
39,837 likes · 296 talking about this

✓ Liked    ✓ Following    Message    \* ▾

**Company**  
Desiderata diseña ropa para mujeres con personalidad, inspirándose en las sensaciones, el arte y "lo que pasa".

About – Suggest an Edit

Photos    Likes    Videos    Events

# 3. Las Empresas

Facebook

## Ejemplos de paginas Facebook:



The image shows a screenshot of the YoQueVos Facebook page. The cover photo features a colorful background of vertical stripes in shades of teal, blue, purple, pink, orange, and yellow, with a black line graph overlaid. The profile picture is a portrait of a woman with an elaborate hairstyle. The page name is 'YoQueVos' with 52,087 likes and 79 people talking about it. Navigation buttons include 'Liked', 'Following', 'Message', and a settings icon. The 'About' section identifies it as a 'News/Media Website' and provides a subscription link. Below are four tabs: 'Photos' (showing a woman in a dress), 'Likes' (showing 52,087 likes), 'No te la pierdas!' (showing a hand holding a letter), and 'Videos' (showing a contest announcement).

**YoQueVos**  
52,087 likes · 79 talking about this

✓ Liked   ✓ Following   Message   \* ▾

News/Media Website  
Suscribite en <http://www.yoquevos.com/>: Un e-mail sobre algo poco conocido y realmente imperdible en BA. En menos de 200 palabras, te sorprendemos con un tip exclusivo: Locales,

About – Suggest an Edit

Photos   Likes   No te la pierdas!   Videos

# 3. Las Empresas

Facebook

## Ejemplos de paginas Facebook:



The image shows a screenshot of the Facebook profile for 'Ahau Tulum'. The main cover photo is a night view of a tropical resort with palm trees and a thatched roof building illuminated by warm lights. An inset photo shows the interior of a thatched-roof structure. The profile name is 'Ahau Tulum' with 3,763 likes and 51 people talking about it. The page is categorized as a 'Hotel' and provides the address 'Carretera Tulum Boca Paila Km 7.8, 77780 Tulum, Quintana Roo' and the phone number '+52 1 984 167 1154'. It also indicates 'Always open'. Navigation buttons for 'Photos', 'Likes' (3,763), and 'Events' are visible at the bottom.

**Ahau Tulum**  
3,763 likes · 51 talking about this

✓ Liked    ✓ Following    Message    ⚙

📍 Hotel  
📍 Carretera Tulum Boca Paila Km 7.8, 77780 Tulum, Quintana Roo  
☎ +52 1 984 167 1154  
🟢 Always open

About – Suggest an Edit

Photos    Likes 3,763    Events

# 3. Las Empresas

Facebook

## Ejemplos de paginas Facebook:



The image shows a screenshot of the Facebook page for Xiguela Café. At the top, there are three photos: the exterior of the café building with a sign, a plate of sandwiches and fresh juice, and another view of the entrance. Below the photos is the profile picture, which is a logo with a leaf and the text 'Cajabaltas Xiguela & Café'. The page name is 'Xiguela Café' with a 4.5-star rating and 54 reviews. It shows 584 likes, 9 people talking about it, and 98 people who were there. The page includes contact information: phone number +52 951 132 9121, address Hidalgo 202 Barrio jalatlaco, 68080 Oaxaca, Oaxaca, and hours Today 8:00 am - 9:00 pm. There are buttons for 'Liked', 'Following', and 'Message'. At the bottom, there are sections for 'Photos' (showing a Christmas tree), 'Likes' (showing 584), and 'Map' (showing the location in Oaxaca).

**Xiguela Café**  
★★★★☆ (54 ratings)  
584 likes · 9 talking about this · 98 were here

✓ Liked    ✓ Following    Message    \* ▾

📍 \$ (0-10) · Food & Grocery  
📍 Hidalgo 202 Barrio jalatlaco, 68080 Oaxaca, Oaxaca  
☎ +52 951 132 9121  
🕒 Today 8:00 am - 9:00 pm

About – Suggest an Edit

Photos    Likes    Map

# 3. Las Empresas

Facebook

## Ejemplos de paginas Facebook:

**Xiguela Café**  
July 2, 2013 · 1h

La recomendación para el fin de semana... vengan a Jalatlaco a caminar y comer nuestro helado de Cardamomo con chocolate!! está fabuloso!!



**Xiguela Café**  
July 21, 2013 · 1h

¡Pide tu café para llevar! Molido o en grano. Presentaciones de 250 y 500 gr.



**Xiguela Café**  
August 4, 2013 · 1h

Con esta albahaca se hace el pesto para las ensaladas y ciabattas de nuestra cafetería



# 3. Las Empresas

Facebook

## Ejemplos de paginas Facebook:



**HUMANIZANDO**  
el nombre recursos humanos y la comunicación



**DOS rh & comunicación**  
402 likes · 21 talking about this

✓ Liked    ✓ Following    Message    ⚙

Consulting/Business Services  
"Humanizando el nombre Recursos Humanos y la Comunicación"

About – Suggest an Edit

Photos    Likes    Notes 3

**402**

**CUANDO QUEREM VOLVER A ELEGIR**  
Hay momentos en la que nos planteamos

# 4. Las herramientas

## Comercialización | Introducción

### En las próximas paginas vamos a ver:

1. La presentación de su producto
2. Cómo atender al cliente
3. Las ofertas
4. Las novedades
5. La disponibilidad de productos
6. Cómo identificar clientes potenciales



Argentina

# 4. Las herramientas

## Comercialización | Presentación

**1. La presentación de su producto es** el toque final que regalamos a nuestros clientes.

- Vale la pena agregar unos detalles que hagan atractivo su producto, además si en su localidad usted tiene competencia, considere: colores, una linda etiqueta con su logo, cinta de tela, lazo de lana, una bolsa y/o un envase reutilizable con su logo, dibujos, telas diferentes, papeles con colores, cinta brillante, etc.
- La presentación del producto da una valor agregado al mismo. para distinguirlo de los demás y mantener una clientela fiel.
- Cuando pueda entregue una tarjeta de la empresa con su información, logo, nombre, dirección física y electrónica, pagina Facebook. Al reverso de la tarjeta redacte Gracias por su visita, u otro mensaje de agradecimiento.



Filipina

# 4. Las herramientas

Comercialización | Ejemplos de presentación 1



# 4. Las herramientas

## Comercialización | Ejemplos de presentación 2



# 4. Las herramientas

Comercialización | Ejemplos de presentación 3



## 2. Cómo atender a sus clientes:

- El comercio directamente al consumidor, es muy diferente hoy a lo que era hace cinco o diez años atrás. La **competencia** es cada vez más feroz, muchos comercios manejan los **mismos productos** o similares, los grandes **supermercados** venden prácticamente “de todo” y los sitios de venta directa a través de **Internet** van en aumento, todo esto conjugado con **consumidores cada vez más educados** y exigentes buscando **calidad, servicio y precio**.
- Desde el punto de vista del cliente, comprarle a usted o a su competencia es prácticamente lo mismo, no hay mucha diferencia. Sin embargo para usted empresario, perder un cliente ante un competidor representa toda la DIFERENCIA, ya que **sin ventas, no hay negocio que subsista**.

**El SERVICIO que ofrece al cliente y sus habilidades de comunicación son la clave.**

- Es USTED quien puede hacer de su empresa o comercio algo **especial**; un lugar al que los clientes siempre desearán **volver** y que **recomendarán** a otros.



Costa Rica

### Cómo atender a sus clientes

- 1. Busque la satisfacción total en cada cliente** aunque nada fácil, usted debe tratar de intercambiar un producto o devolver el dinero si el cliente vuelve insatisfecho. Usted debe conducirse bajo la premisa de que cada cliente que haga negocio con usted salga 100% satisfecho. **No existe nada mas importante que un cliente.** Por esta razón, un cliente nunca debe ser visto como una interrupción (las tareas administrativas pueden esperar).
- 2. Todos esperan ser atendidos rápida y cortésmente.**
- 3. Salude a cada cliente** que entra en su comercio, hotel, tienda, oficina, etc. Sin importar si el negocio está lleno o hay poco movimiento. Así le esta permitiendo saber que hay alguien ahí que puede **asistirlo** y que usted está contento de que haya entrado a su negocio.
- 4. Nunca califique a sus clientes por su apariencia.** Es prácticamente imposible predecir si la persona va a comprar o no basándose en su apariencia física. Atienda a toda persona como si fuera el mejor de sus clientes.
- 5. Deje que el cliente tenga su espacio.** Algunos clientes van a ser muy amigables y abiertos desde un principio, mientras que otros se sentirán incómodos si usted trata de acercarse demasiado.

**No existe  
nada mas  
importante  
que su  
cliente.**



### Cómo atender a sus clientes

**6. No interrumpa, escuche al cliente.** Muchas veces un vendedor detendrá a un cliente en medio de una oración, para decir algo que siente que es importante. Recuerde, "**cuando el cliente está hablando, el cliente está comprando**".

**7. Muestre toda la mercadería.** ¿Ha tenido alguna vez en el negocio algún producto que jamás se hubiera llevado a casa, aunque fuera gratis? Bueno, simplemente porque a usted no le gusta no significa que a otra persona no le guste. Su nivel de gusto o calidad puede diferir del de sus clientes. Conserve para usted mismo sus opiniones personales acerca de un ítem determinado. Escuche a su cliente y ayúdelo a elegir el ítem que mejor se adapta a sus necesidades, no a las suyas.

**8. Las preguntas del cliente no molestan** porque las preguntas se hacen cuando nos interesa la propuesta. Cuando el cliente pregunta, está abriendo las puertas de la comunicación. Aprovechémosla.

**9. Los clientes que manifiestan sus quejas son valiosos para su negocio.** Le están dando la oportunidad de resolver el problema y conservarlos como clientes.

**10. Consultar esa página** que contiene mayor detalle sobre atención al cliente:

<http://www.taringa.net/posts/economia-negocios/2120256/Secretos-para-atender-un-cliente.html>



Perú

### 3. Ofertas:

- Las **ofertas, rebajas, el 2 por 1, los premios, descuentos, las promociones** atraen todo tipo de clientes. Se sienten especiales y recompensados por las compras anteriores y por ser clientes suyos.
- Esas ofertas usted puede/debe compartirlas en su pagina Facebook. Mira ese ejemplo, eso es una muy buena utilización de una pagina Facebook comercial <https://www.facebook.com/hm>  
<https://www.facebook.com/BoutiquePlazaEva>
- Importante determinar las condiciones de la oferta: fechas, cantidad por persona, oferta sobre todos o solamente algunos productos, etc.
- Las ofertas pueden servir a vender los productos antiguos, atraer nuevos clientes, hacer descubrir un nuevo producto a sus clientes, probar un nuevo producto no terminado para recolectar los comentarios y sugerencias.



Honduras

### 4. Novedades | Nuevos productos | Nuevos servicios

- Como lo hemos visto en *Ofertas*, las novedades también tienen un **rol muy importante** para atraer y guardar clientes fieles.
- Por favor consultar la siguiente página Facebook. Le dará un ejemplo claro de como presentar los nuevos productos con buenas fotos: <https://www.facebook.com/boutique1861>
- Igual podría hacer con sus nuevos productos, presentarlos en **su pagina Facebook**.
- **Novedades o nuevos productos** pueden ser: nuevos horarios, precios, productos, formato de pago, nueva ubicación, nuevas líneas de productos, nuevos sabores, tamaños, etc.
- **Nuevos servicios** pueden ser: nuevas clases, nuevos itinerarios turísticos, agregación de nuevas habitaciones, nueva piscina, una nueva sala de reunión, nuevas actividades desarrolladas para los turistas, nuevo menú, etc. Siempre anunciar y compartir lo nuevo en su empresa, en Facebook, por correo electrónico.



## 4. Las herramientas

Comercialización | Disponibilidad

### 5. La disponibilidad del producto

- Si usted ofrece productos o servicios, estos deben estar disponibles siempre. O sea, tratar lo más posible que esté siempre disponible. La escasez de productos hace que el cliente vaya a comprarlo a otro lugar y conocer otra empresa y es el riesgo que nunca vuelva a la suya.
- Entonces si usted tiene problema con el abastecimiento de sus productos, mejor reducir la variedad y tal vez concentrarse en los productos mas populares en mayor cantidad. Eso es una sugerencia.
- Si usted no puede ofrecer los productos o servicios que normalmente ofrece, por un periodo determinado, sería mejor avisar a la gente por medio de su página Facebook. Demuestra que usted le importa sus clientes.



Guatemala

## 6. Cómo identificar clientes potenciales

- Siempre depende de la área en donde se especializa su empresa. Aquí de nuevo las áreas mas populares de Direct:

- Productos de **fincas** orgánicas.
- Empresas de **eco-turismo** (incluyendo hoteles).
- Productores de **artesanías** de pequeña escala (accesorios de moda, productos de belleza, telas).
- Las **Escuelas**.
- Empresas de **medicina** natural.
- Productos **gastronómicos** (miel, licores, mermeladas, conservas).
- Empresas con solución ecológica para el **medio ambiente**.
- Productos de la **madera**.



## 4. Las herramientas

Comercialización | Nuevos clientes

### Como identificar clientes potenciales

- ¿Quiénes son sus clientes actuales? Todos que crean **productos comestibles, orgánicos, de la finca, vegetales, frutas**, etc., usted podría proponer también sus productos a **restaurantes locales**, los que son parte de su comunidad y del Bosque Modelo. Con una linda presentación (sus tarjetas con sus informaciones de contacto incluyendo la dirección de su pagina Facebook), también con una hoja indicando los productos frescos y sus respectivos precios. Tal vez esos restaurantes podrán ordenar productos cada semana. Con el tiempo, esperamos agregar restaurantes en el Directorio y así crear alianzas fuertes entre ustedes.
- Para los productos transformados con base a cultivos del Bosque Modelo: **miel, mermeladas, conservas, salsas, licores, chocolate, etc.**, seria bueno contactar los **Hoteles, Albergues, Bed & Breakfast, Posadas, tiendas de productos naturales**. Esos comercios a veces tienen tiendas de “suvenires” de la región, o en un lindo rinconcito en la recepción del hotel, o si ofrecen el desayuno podría ser con sus productos. Usted también puede enseñar sus productos a las tiendas de su localidad, algunas quieren vender productos locales y así fomentar la economía local.



Argentina

# 4. Las herramientas

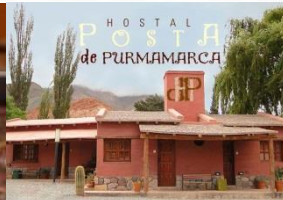
## Comercialización | Nuevos clientes

### Como identificar clientes potenciales

- Sería buena oportunidad usar la oficina de Turismo de su región para dejar información, panfletos, trifolios, muestras de lo que usted hace. También anunciar en la página Web de la oficina de Turismo de su región. Igual para la tienda de “suvenires” en la gran terminal de autobús, tren, al aeropuerto. Consulte cómo puede hacer para vender en esas tiendas donde pasan los turistas.
- Todas las sugerencias valen también para artesanías, clases de cocina, lenguaje, para los centros recreativos y aún más. Dejar anuncios por todos lados a donde van los turistas es una muy buena manera de alcanzarlos. Anuncios en las recepciones de Hoteles o en las entradas de restaurantes, tiendas. Porque lo que usted vende, interesa a los turistas. Son ellos sus nuevos clientes además de sus fieles clientes de siempre. Es importante conocer lo que les interesan en su región y allí vender sus productos o exponer su empresa.
- Los turistas quieren (por eso viajan) conocer los productos locales y comprarlos para después llevarlos en sus países y enseñarlos a sus familias y amigos. Ustedes deben apoyarse entre ustedes comerciantes para promover los productos y servicios locales.



Argentina



# Preguntas | Sugerencias | Apoyo

[ribm.edirectorio@gmail.com](mailto:ribm.edirectorio@gmail.com)

