



MASTER CLASS – MARKETING PARA CAPTAR CLIENTES EN ALEMANIA (A PARTIR DE 17/18.09.2022)

Posted on 1. agosto 2022

MASTER CLASS – MARKETING PARA CAPTAR CLIENTES EN ALEMANIA (A PARTIR DE 17/18.09.2022)

– marketing ideal para captar clientes en Alemania.

¡INCREÍBLE, INCREÍBLE, INCREÍBLE! Muchas, muchas gracias por sus comentarios y preguntas con respecto a mi blog anterior. No sólo yo, también muchos de mi community estamos muy entusiasmados. No esperaba tantas interacciones de ustedes.



**En mi primeros blogs he hablado acerca de tema que esta MASTER CLASS cambiará tu vida.
Toqué los siguientes temas:**

- 1) Encontrar clientes en Alemania: Asociaciones, ferias, búsquedas web
- 2) Oportunidades en el mercado alemán

Después de la MASTER CLASS vas a ver en cada producto una **oportunidad para vender** en Alemania. De verdad, **esta MASTER CLASS cambiará tu vida**. La finalidad de la "Master Class" es potenciar conocimientos para gestionar un negocio propio mediante el intercambio de experiencias, opiniones, análisis de modelos de negocios y explicaciones.

- Después tienes el posicionamiento de tu negocio.
- Tienes un proceso de venta muy profesional.
- Tomas decisiones con más profundidad y tienes más claro tus impactos.
- Tienes una motivación intrínseca increíble.
- Manejas negociaciones con mucho éxito.

Como mentor apoyo a peruanos que quieren aprender y crecer con su negocio en Alemania y al revés. Uno de ellos fue invitado en la televisión alemana para presentar su modelo de negocio.



1) Un caso real

Una peruana de Lima, Qarla, tiene su negocio y quiere vender productos de prendas de vestir en Alemania. Después de diferentes intentos de crecer se acercó a mí para conocer mejor el marketing para el mercado alemán.

El reto

El reto fue que los clientes no encontraron su negocio. Gloria no sabía cómo encontrar clientes nuevos en Alemania. ¿Cómo van a conocer mis clientes de mi producto?

¿Qué acciones publicitarias tengo que llevar a cabo en Alemania (anuncios en periódicos, carteles, folletos, internet, Facebook)

2) Los pasos

Primer paso: Marketing – 4P

Estrategia de marketing – 4P (product, place, Price, promotion) - El marketing mix o mezcla de



marketing tiene como objetivo analizar el comportamiento de los consumidores para generar acciones que satisfagan sus necesidades basándose en cuatro componentes principales, también conocidos como las 4P's:

Product (producto), Place (distribución), Price (precio), y Promotion (promoción)

Segundo paso: Promoción/Comunicación – las preguntas

La promoción, dentro de la estrategia de mix marketing, se refiere a impulsar y promover tu marca para que le llegue a la audiencia indicada.

¿Cómo das a conocer tu producto?

¿Qué presupuesto tienes previsto para tus acciones publicitarias?

¿Vas a dar un nombre especial a tu producto?

¿Que quieres lograr con tus acciones publicitarias (fidelización de los clientes a largo plazo, ventas rápidas, atención rápida?),

¿Qué mensaje transmites en tus acciones publicitarias (rápido y barato, caro pero de máxima calidad)

Su objetivo principal es atraer a los potenciales clientes, brindar toda la información sobre tu producto y aumentar el reconocimiento de tu marca. Algunas preguntas que puedes hacer para promocionar tu producto son:

- ¿Cómo hacen la promoción tus competidores y cómo puedes diferenciarte?
- ¿Cuáles son los mejores canales para presentarle tu producto a la audiencia? ¿Radio, TV, internet, publicaciones impresas?

En conclusión, podemos decir que la estrategia de mix marketing ayudará a tu empresa a seguir un rumbo fijo para abordar correctamente el mercado, además de ser de vital importancia para definir las maneras más efectivas de llegarle a la audiencia para vender más, crear un [programa de fidelización](#) y posicionar tu marca.

3) El resultado – el primer plan de marketing

Opciones

Recomendable

Online marketing – landingpage	Si
Online marketing – social media – facebook	Si
Online marketing – social media – whats app	Si
Online marketing – social media – instagram	Si
Online marketing – social media – linkedin	No
Online marketing – social media – pinterest	Si
Online marketing -social media – tiktok	Si
Online marketing – social media – xing	No
Event marketing	No
Influencer marketing	Si
Content marketing	No
SEO marketing	Si
SEA marketing	Si
Marketing en ferias	Si
Print marketing	No



4)

Preguntas de la MASTER CLASS

Las preguntas más frecuentes que he recibido son:

- **¿Cómo funciona híbrido?** Estamos presente en Frankfurt en la salón y los participantes que no están presentes (están en Perú o en otros lugares en Alemania) están conectados online. Recibes cada semana una carta de coaching con un video. Una vez al mes es un taller de aprox. 60 minutos. En total: 12 cartas de coaching, 12 videos, y 3 talleres.
- **¿Cuándo tiempo dura el curso?** El curso dura 6 meses. Comenzamos con un seminario de 2 días (híbrido), siguen 4 sesiones de coaching en grupo 100% en directo, y cerramos con un seminario de 2 días (híbrido)
- **¿Cuándo tiempo necesito para participar?** Te recomiendo reservar aprox. 15 minutos cada día para el curso.
- **¿Qué son cartas de aprendizaje?** Una carta de aprendizaje es un e-mail y a veces con un anexo. A través de la carta de coaching recibes el contexto del video de la semana y tips.
- **¿Este curso es un poco caro?** El curso es una inversión en ti mismo y cuesta más o menos como una taza de café diario. Creo que no es mucho, de verdad es poco y económico. Toda la vida puedes usar estos conocimientos.
- **¿Es el temario lo que necesito de verdad?** Sí, el contenido es el resultado de mi trabajo con emprendedores peruanos en Alemania y al revés por mucho tiempo. Solo participar en el



seminario te va a dar tanta información que podrás desarrollar tu negocio con éxito.

- **¿El curso es en castellano?** Sí, el curso es 100% en castellano. Los seminarios y los coachings.
 - **¿El curso es online? El curso es una combinación.** Sí, el curso es 100% online y partes puedes participar presencial (los seminarios). En estos talleres vas a conocer los otros participantes.
 - **¿Aprendo más con respecto a los productos de Perú con oportunidades en Alemania?** Sí, tocamos este tema también en los ejemplos. Vas a tener muy claro qué productos de Perú encajan en Alemania.
 - **¿Se puede participar sin conocimientos específicos en negocios?** Sí, tú puedes participar. El curso te da informaciones prácticas de la vida real del mundo de negocios entre Perú y Alemania.
-

5) El resultado

La finalidad es potenciar conocimientos para gestionar un negocio propio mediante el intercambio de experiencias, opiniones, análisis de modelos de negocios y explicaciones.

6) La MASTER CLASS empieza pronto en Frankfurt y en directo vía Zoom (es híbrido!)

7) Bueno, al final quiero compartir contigo que vas a recibir una oferta muy especial estos días

Te ruego que te tomes tiempo para leer esta oferta, pero sólo cuando tengas interés en crecer, generar ingresos y apoyar al Perú.

Esta oferta va a ser muy, muy especial y sólo hay 15 cupos para participar en la MASTER CLASS



con los talleres.

No quiero tener en mi curso gente sin interés verdadero. Gente que habla, pero nunca actúa. Tal vez tú conoces gente de este grupo. Ellos nunca van a exportar, nunca van a generar ingresos y nunca apoyarán al Perú.

Este curso es para gente que quiere actuar, que quiere aprender de verdad, que quiere crecer de verdad, que quiere generar ingresos y que quiere apoyar al Perú.

Revisa mis posts en Facebook, mis correos, mi homepage. Vas a encontrar el acceso para inscribirte.

Ojo, sólo hay 15 cupos.

Te invito que compartes este blog con tus amigos y espero tus comentarios en Facebook o LinkedIn.