

GUÍA DE USUARIO

Mi primer
negocio
digital
desde cero



EXPLORANDO EL NEGOCIO

1) Modelo de negocio Online

TIPOS DE NEGOCIOS DIGITALES

“Un modelo de negocio es la manera que una empresa o persona crea, entrega y captura valor para el cliente”

Alex
Osterwalder

MARKETING DE AFILIACIÓN

El marketing de afiliación es un tipo de marketing que te permite ganar una comisión promocionando productos de terceros

<https://www.amazon.com.mx/>

PEER TO PEER

Utilizado por empresas como Airbnb, el modelo peer to peer pone en contacto a dos participantes a través de una plataforma: alguien que ofrece un producto o servicio y alguien que lo requiere.

<https://es-l.airbnb.com/>

DROPSHIPPING

El dropshipping es un modelo de negocio que consiste en la venta de productos a través de un proveedor que resuelve la parte del almacenamiento y gestión logística del pedido.

<https://www.oberlo.com/>

SUSCRIPCIÓN

Empresas como Netflix y Amazon Prime se basan en este tipo de negocio y, básicamente, funcionan con pagos semanales, mensuales o anuales que dan acceso a los productos o servicios que ofrezca la compañía.

Cajas de suscripción
<https://boxtasis.com/>



first by mobile

LA BÚSQUEDA DEL TEMA Y SEGMENTO DE MERCADO PARA MI NEGOCIO

El segmento de mercado es un grupo relativamente grande y homogéneo de consumidores que se pueden identificar dentro de un mercado, que tienen deseos, poder de compra, ubicación geográfica, actitudes de compra o hábitos de compra similares

Comportamiento: La mayor parte de las veces relacionado con necesidades específicas y cómo se usa un determinado producto.

Ubicación: País, región, comunidad, provincia, ciudad, pueblo, área, etc.

Demográfico: género, edad, cantidad de ingreso

Psicográfica: Estilo de vida, gustos y opinión.

Productos más vendidos 2019 – 2020

Evergreen vs Trending

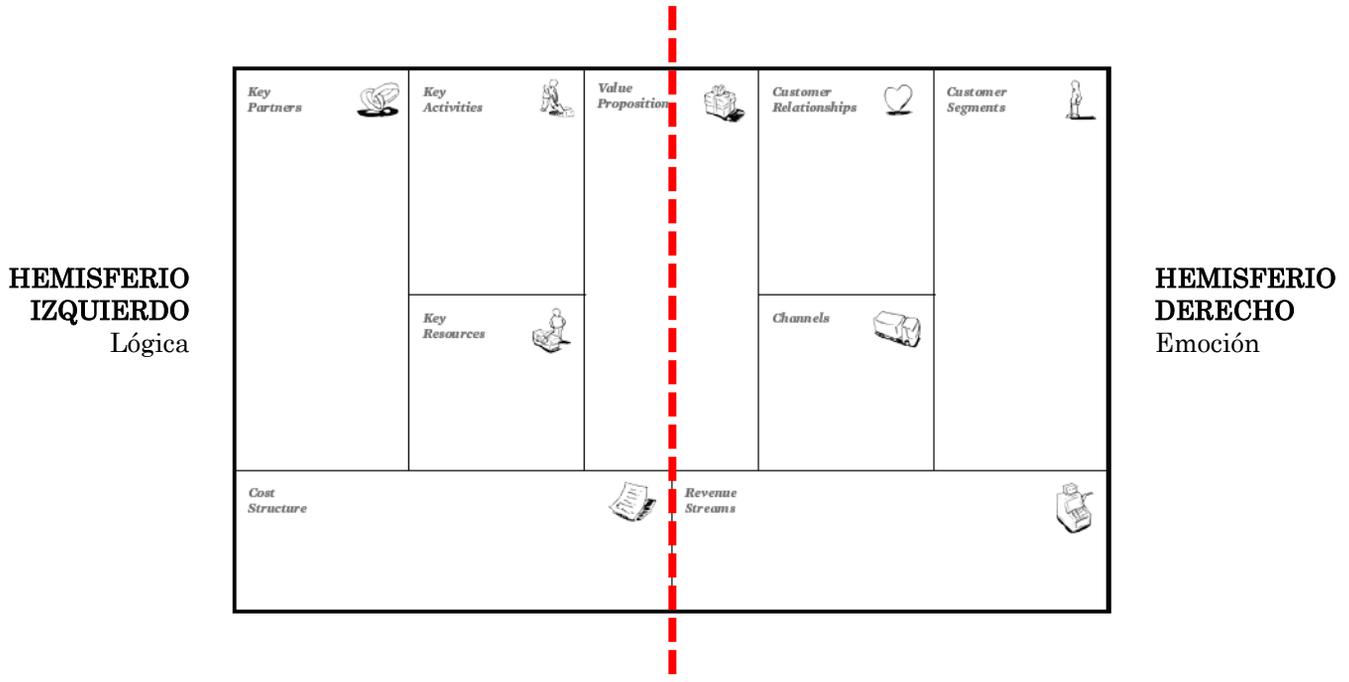
- ✓ Productos para mascotas. ...
- ✓ Productos inalámbricos y Bluetooth. ...
- ✓ Fajas/Ropa "BodyCon" ...
- ✓ Alimentación fitness
- ✓ Complementos para teléfonos inteligentes. ...
- ✓ Artículos de salud y belleza. ...
- ✓ Cursos online....
- ✓ Joyas y relojes minimalistas

PRÁCTICA: BÚSQUEDA DE TENDENCIA EJEMPLO CON CINCO ALTERNATIVAS



EXPLORANDO EL NEGOCIO

2) Business Model Canvas: Parte 1



BMC – LADO DERECHO

1

El bloque de **clientes** define los diferentes grupos de personas u organizaciones que la empresa desea alcanzar y servir

3

Los **canales** describen cómo una compañía comunica y llega a su segmento de clientes para entregar su propuesta de valor

5

El **flujo de ingresos** representa la caja que una empresa genera, proveniente de los distintos segmentos de clientes

2

La **propuesta de valor** describe el set de productos y/o servicios que crean valor para un segmento específico de clientes

4

El bloque de **relación con clientes** describe los tipos de relaciones que una compañía establece con un segmento específico

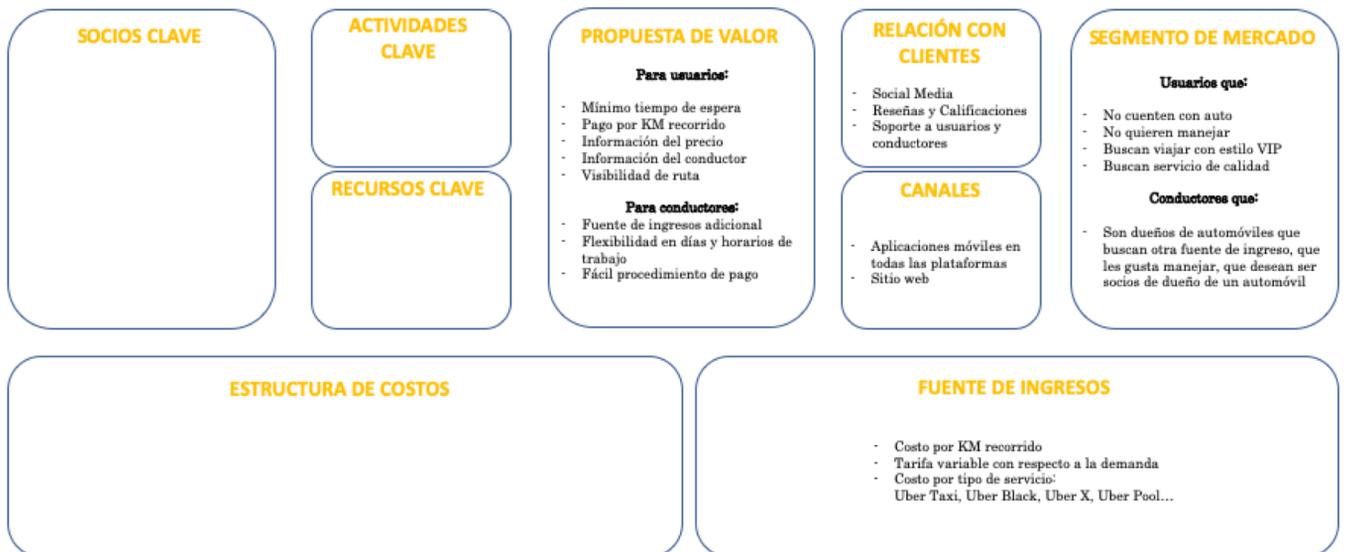


first by mobile

Lo importante de lo intangible



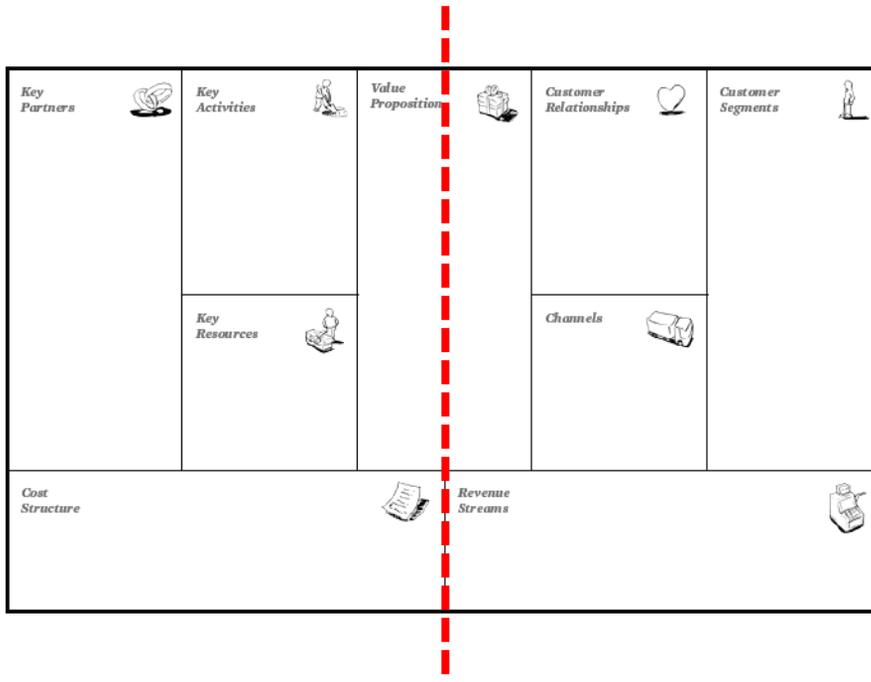
Ejemplo UBER



EXPLORANDO EL NEGOCIO

3) Business Model Canvas: Parte 2

HEMISFERIO
IZQUIERDO
Lógica



HEMISFERIO
DERECHO
Emoción

BMC – LADO IZQUIERDO

6

Los **recursos clave** describen los elementos más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

8

La **red de partners** describen las alianzas más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

7

Las **actividades clave** describen las acciones más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

9

La **estructura de costos** describen los costos que debemos incurrir para operar el modelo de negocios



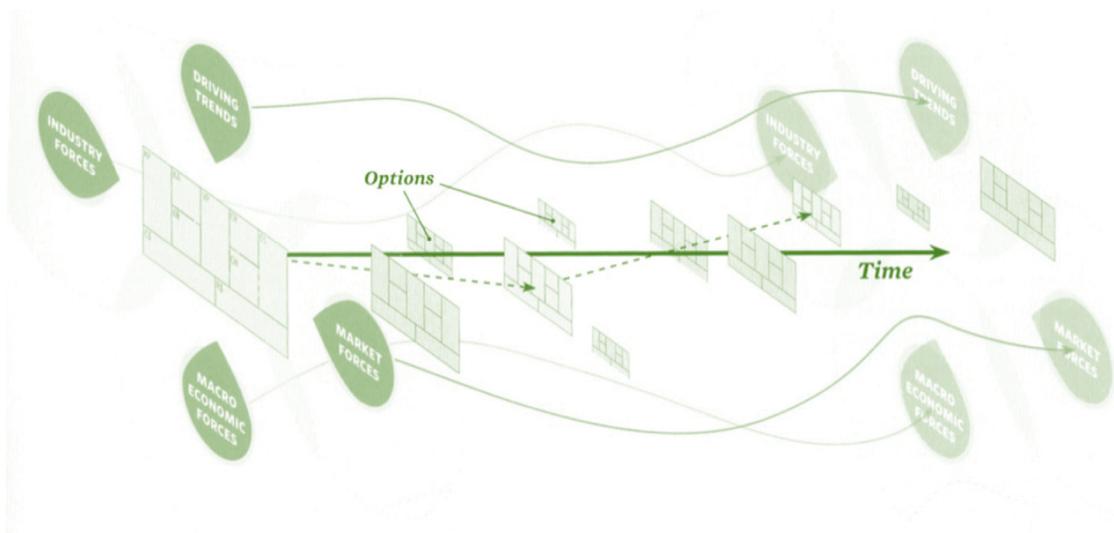
first by mobile

Lo importante de lo intangible



Ejemplo UBER





CAPÍTULO III: MI MARCA

4) Mi tema y su Mercado

No podemos cubrir las necesidades de todo el mundo

¿CÓMO SABER SI EL NICHO TIENE POTENCIAL?

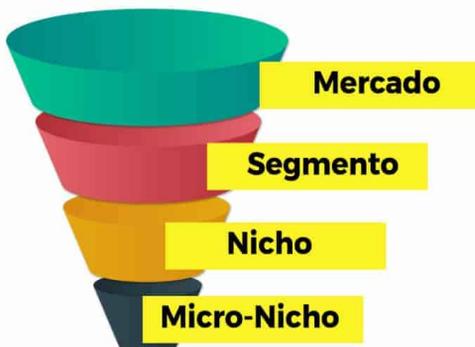
Un nicho es rentable cuando:

1. Tiene un muy buen volumen de búsquedas orgánicas.
2. Posee baja o media competencia.

Mercados de nicho o nichos de mercado son grupos de personas que comparten características similares, a los cuales puede ofrecer su producto o servicio de manera específica porque sabe que tienen exactamente la necesidad que usted o su negocio resuelven.

- ¿REALMENTE TE INTERESA EL NICHO?
- ¿EXISTE UNA INTENCIÓN DE COMPRA?
- ANALIZA LA COMPETENCIA
- ELIGE UN NICHO EN DONDE PUEDAS AGREGAR VALOR

SELECCIONAN DO MI TEMA



1. Buscar en categorías el nicho deseado y conoce de sus productos :

https://www.amazon.com.mx/gp/site-directory?ref =nav_em_0_1_1_25_allcategories

2. Buscar Tendencia del nicho
<https://trends.google.es/trends/?geo=ES>

3. Revisar las tres primeras paginas que aparecen en la búsqueda el nicho.

Cómo lo hacen ? Que están haciendo?
Qué tan complicado es mejorarlos ?

4. Anotar las frases clave que aparecen al final de la 1er Página de resultados de Google



TÉRMINOS DE BÚSQUEDA Y TÉRMINOS PARA MI NEGOCIO

¿Qué son las palabras clave o Keywords?

Las palabras claves son palabras, frases o términos que tú o cualquier usuario usa para buscar algo en internet.

SERP

Significa Search Engine Results Page o en español página de resultados del buscador. Esta definición se refiere a los resultados que aparecen en las páginas de Google

SERPS orgánicas:

Son aquellos resultados que aparecen de manera gratuita y natural. Aquellos que se posicionan gracias a las técnicas SEO.

SERPS de pago:

Resultados que aparecen debido a las pujas de Adwords y por los cuales hay que pagar una cifra determinada. El listado de resultados que aparece depende de lo que se paga, de la palabra clave buscada y de otros factores que entran dentro del SEM.

<https://neilpatel.com/ubersuggest/>

<input type="checkbox"/>	KEYWORD	VOL	CPC	PD	SD
<input type="checkbox"/>	mamelucos para bebe	4,400	\$3.61	100	45
<input type="checkbox"/>	mamelucos para bebe recién nacido	320	\$3.27	100	36
<input type="checkbox"/>	mamelucos para bebe de animalitos	320	\$2.57	100	36
<input type="checkbox"/>	mamelucos para bebe de animales	260	\$2.39	100	36
<input type="checkbox"/>	mamelucos para bebe tejidos	210	\$4.88	86	31

CAPÍTULO III: MI MARCA

5) Elementos fundamentales

La Imagen Corporativa

Percepción que la audiencia tiene sobre una marca o empresa.

La Identidad Corporativa

Son símbolos y signos. Dentro de sus elementos se encuentran el logo, la tipografía o los colores (entre otros).

UNA IMAGEN PROPIA

¿Qué busca?

Crear un vínculo emocional con el cliente a través de valores compartidos

VISIÓN

Define las metas que nos hemos propuesto conseguir en el futuro, es la concepción de lo que queremos llegar a ser.

Para formular una visión es necesario que entre en juego el entusiasmo, los sueños y la ilusión. La visión de una empresa es el futuro que deseas para ella, es el sueño a cumplir que tienes sobre la compañía, como te gustaría que fuera en el futuro.

PREGUNTAS

- ¿Qué quiero lograr?
- ¿Dónde quiero estar en el futuro?
- ¿Ampliaré mi zona de actuación?
- ¿Para quién lo haré?

RECOMENDAMOS:

- Que sea clara y entendible
- Que no sea atractiva e inspiradora
- Que se redacte en una sola oración
- Que sea realista
- Que sea recordable



MISIÓN

Describe el rol que desempeña actualmente la organización, su propósito es el logro de la visión, la misión es la razón de ser de la empresa

PREGUNTAS

- ¿Quiénes somos?
- ¿Qué buscamos?
- ¿Qué hacemos?
- ¿Dónde lo hacemos?
- ¿Por qué lo hacemos?
- ¿Para quién trabajamos?

RECOMENDAMOS:

- Que sea clara y concisa
- Que no sea muy amplia
- Que indique a lo que se dedica la empresa
- Que explique lo que te hace diferente

VALORES

Son principios éticos sobre los que se asienta la cultura de nuestra empresa y nos permiten crear nuestras pautas de comportamiento

No olvidemos que los valores son la personalidad de nuestra empresa y no pueden convertirse en una expresión de deseos de los dirigentes, sino que tienen que plasmar la realidad.

PREGUNTAS

- ¿Cómo somos?
- ¿En qué creemos?

RECOMENDAMOS:

- Definir las cosas importantes para nuestra empresa
- Reducir o eliminar confusiones



NOMBRE DE LA EMPRESA

Es la primera impresión, por lo que es muy importante escogerlo bien. No es obligatorio que tenga relación con la actividad de la empresa, una manzana nada tiene que ver con un ordenador, en el caso de Apple, pero si te fijas es breve, fácil de recordar y pronunciar, muy atractivo y diferenciador.

5 Tips

1. Que transmita los valores de tu empresa
2. Utiliza una tormenta de ideas
3. Comprueba que el nombre suena bien
4. Elige un nombre corto
5. Comprueba que el nombre está disponible

EL SLOGAN

Resume la filosofía de la compañía en una frase llamativa e impactante. Tiene que ser algo con lo que los usuarios se sientan identificados. Nos ayudará a dar credibilidad, mejorar el recuerdo de la marca y potenciar nuestra imagen

EJEMPLO DE MARCAS



first by mobile

CAPÍTULO III: MI MARCA

6) Elementos visuales

¿Qué es el brief?



Un documento /
herramienta para
poder llevar a cabo
un proyecto



Permite **presentar**
una propuesta que se
ajuste de la mejor
manera a
necesidades
específicas



L O G O

1

SIMPLE

Menos es más, por lo que no es necesario saturar de formas y colores para un efecto visual efectivo.

2

MEMORABLE

Hay tantas marcas en el mundo que es necesario crear una imagen realmente distintiva y de la que los espectadores recuerden sus características.

3

ATEMPORAL

Aunque tendrá variaciones conforme pasen las épocas, la esencia de un logo debe ir más allá de las tendencias de diseño, pues solo así se mantendrá como un pilar de tu identidad corporativa.

4

ESPECÍFICO

Es vital que se dirija a tu público específico con símbolos y elementos adecuados, pues no es lo mismo un logo dirigido a un público juvenil que a adultos..



first by mobile

CÓMO HACER

LOGO CREATIVO



LogoMakr



DISEÑANDO BANNERS



MI MARCA



first by mobile

CAPÍTULO IV: PRIMEROS PASOS

7) Mi página de Marca en Facebook

Crear la página de Fans



Creación de Página en Facebook

Elegir el nombre de la Fanpage y categoría

Una vez tenemos claro cuál es el tipo que más se ajusta a nuestro negocio deberemos de seleccionar la categoría y el nombre



El máximo de caracteres permitidos es de 75

Incorporación de mi imagen

Seleccionar la imagen de perfil y de portada

Es muy importante que elijas fotos de calidad, que no estén pixeladas y que transmitan la imagen de marca de tu negocio o propuesta de valor



The screenshot shows the Facebook page settings for image sizes. On the left, there is a square icon representing a profile picture with the dimensions 180 x 180. On the right, there are two columns: 'Imagen de portada' with dimensions 851 x 315 px, and 'Video portada' with dimensions 820 x 462 px. The background is a dark blue gradient with the Facebook logo in the top left corner.

Incorporación de mis datos



The screenshot shows the Facebook page settings for 'Información de la página'. The top navigation bar includes 'Buscar amigos', 'Crear', and notification icons. The left sidebar lists various settings categories, with 'Información de la página' selected. The main content area is divided into 'GENERAL' and 'CONTACTO' sections. The 'GENERAL' section includes a 'Descripción' field with the text 'IOT Internet of Things – Internet de las Cosas. Soy un apasionado de seguir este tema y ver como ayudará a las personas en los próximos 5 a 10 años', and 'Categorías' with tags for 'Electrónica', 'Empresa de internet', and 'Proveedor de servicios de internet'. The 'CONTACTO' section includes a 'Número de teléfono' field with a dropdown for '+52' and the number '5575760329', an 'Extensión (opcional)' field, and a checkbox for 'Mi página no tiene un número de teléfono'. At the bottom, there is a 'Sitio web' field with the placeholder 'Ingresa el sitio web'.

Calendario editorial

El calendario editorial es una herramienta indispensable para la planificación de los contenidos de nuestro blog

1. Busca las temáticas de tus contenidos
2. Selecciona los posts que incluirás en el calendario
3. Ordena los posts en el calendario
4. Distribuye la información acorde a los servicios o productos

Semana	Día	Tema	Objetivo	Mail	Noticias	Red Social				Copy (Mensaje)	Etiquetas / keywords	Tipo contenido				Especificaciones contenido
				Cartera	Artículos (Blog)	F	P	I	Y			Enlace	Texto	Imagen	Vídeo	
S1																
S2																
	Jueves	Cultura del agua	Presencia de marca													
S4	Martes	Cultura del agua	Presencia de marca													
	Lunes	Cultura del agua	Presencia de marca													



CAPÍTULO IV: PRIMEROS PASOS

8) Identificando Productos en Amazon

LAS CATEGORÍAS Y LAS COMISIONES

The screenshot shows the Amazon Mexico homepage with a dark navigation bar at the top. The main content area is divided into several columns of product categories, each with a list of sub-categories and links.

- Amazon Prime Video:** Todos los videos, Prime Video Channels, Ver en cualquier lugar, De Viaje con los Derbez, Tom Clancy's Jack Ryan, El Juego de las Llaves, Modern Love, LOL: Last One Laughing.
- Echo y Alexa:** Echo, Echo Plus, Echo Dot, Echo Show 5, Echo Studio, Amazon Smart Plug, Alexa y Casa Inteligente, Dispositivos con Alexa incorporada, App de Alexa, Todas las Skills, Amazon Music.
- Amazon Music:** (Section header)
- Libros:** Libros en Inglés, Infantil y Juvenil, Literatura y Ficción, Libros de Texto, Profesional y Técnico, Ciencia Ficción y Fantasía, Romance, eBooks Kindle, Todo en Libros.
- Películas, Series de TV y Música:** Películas, Series de TV, Todo en Películas y Series de TV, CD's y Vinilos, Prime Music, Amazon Music Unlimited.
- Electrónicos:** Televisión y Vídeo, Audio y Equipos de Sonido, Celulares y Accesorios, Cámaras y Fotografía.
- Hogar y Cocina:** Cocina, Electrodomésticos, Aspiración, Limpieza y Planchado, Blancos para el Hogar, Baño, Climatización y Calefacción, Decoración del Hogar, Iluminación, Arte y Manualidades, Cuidado del Hogar y Limpieza, Todo en Hogar y Cocina, Mesa de Regalos de Boda.
- Herramientas y Mejoras del Hogar:** Herramientas Manuales y Eléctricas, Accesorios de Herramientas, Ferretería, Electricidad, Protección y Seguridad, Almacenamiento y Organización, Equipamiento de Baños y Cocinas, Todo en Herramientas y Mejoras del Hogar.
- Ropa, Zapatos y Accesorios:** Ropa, Zapatos, Accesorios, Todo en Mujeres, Niñas, Niños, Bebé, Todo en Infantiles, Ropa, Zapatos, Accesorios, Todo en Hombres, Bolsas y Maletas, Relojes, The Drop.
- Hecho a Mano:** Hecho a mano, Joyería, Ropa, Zapatos y Accesorios, Decoración para el hogar, Obras de arte y material decorativo.

ALTA EN EL PROGRAMA DE AFILIADOS

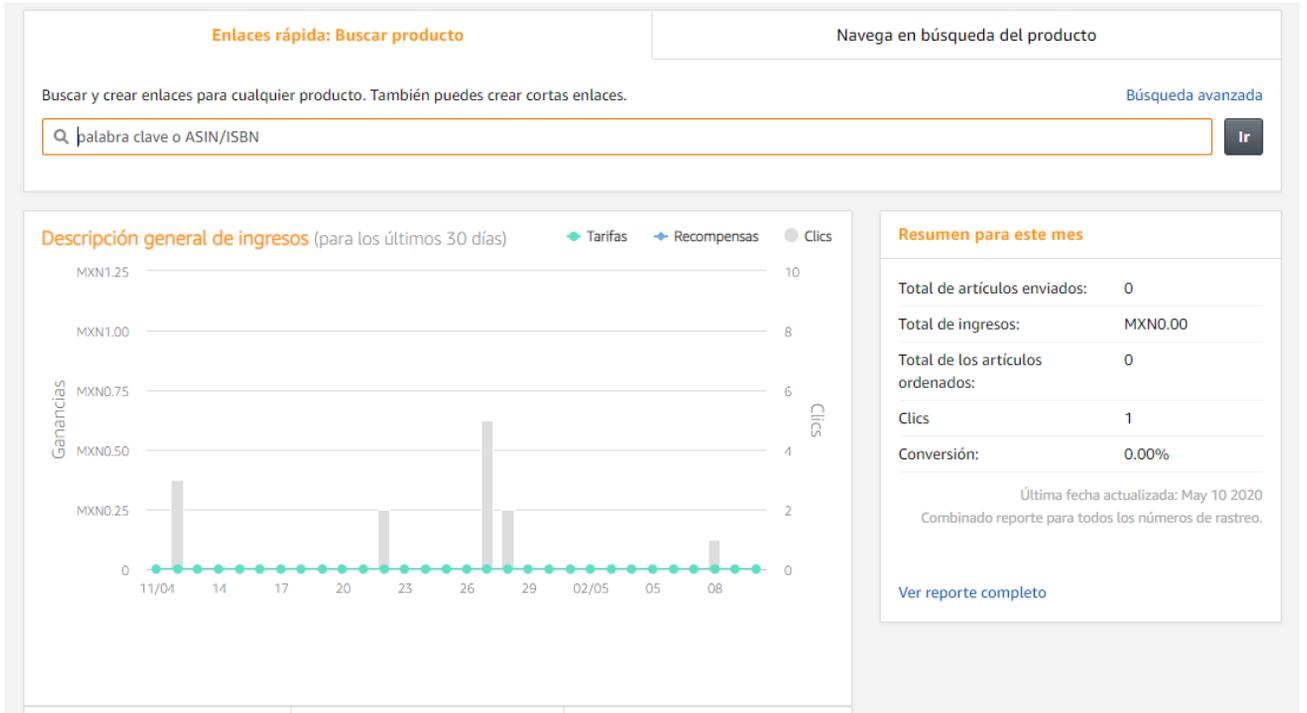
The screenshot shows the Amazon Mexico login page. It features the Amazon logo at the top left. The main heading is "Iniciar sesión". Below it, there are two input fields: "Correo (teléfono para cuentas móviles)" and "Contraseña". A yellow button labeled "Iniciar sesión" is positioned below the password field. Below the button, there is a link for "¿Olvidaste tu contraseña?". At the bottom, there is a checkbox for "Recuérdame" and a link for "Detalles". A footer section asks "¿Eres nuevo en Amazon?" and includes a button for "Crear tu cuenta de Amazon".

The screenshot shows the Amazon Mexico account creation page. It features the Amazon logo at the top left. The main heading is "Crear cuenta". Below it, there are three input fields: "Tu nombre", "Correo electrónico", and "Contraseña". A yellow button labeled "Crear tu cuenta de Amazon" is positioned below the password field. Below the button, there is a link for "¿Olvidaste tu contraseña?". At the bottom, there is a link for "¿Ya tienes una cuenta? Iniciar sesión".

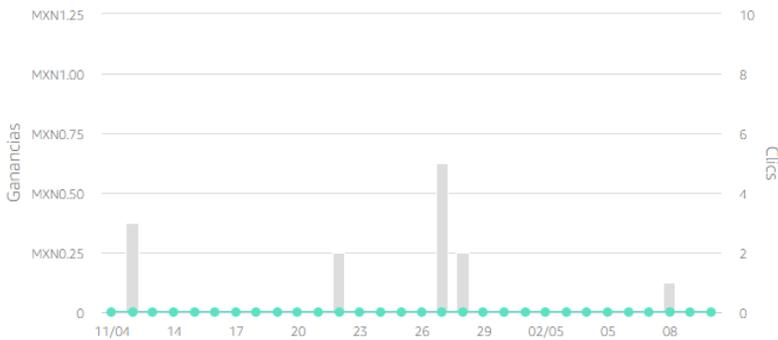
CAPÍTULO IV: PRIMEROS PASOS

8) Identificando Productos en Amazon

BUSCANDO PRODUCTOS



Descripción general de ingresos (para los últimos 30 días) ◆ Tarifas ◆ Recompensas ● Clics



Resumen para este mes

Total de artículos enviados:	0
Total de ingresos:	MXN0.00
Total de los artículos ordenados:	0
Clics	1
Conversión:	0.00%

Última fecha actualizada: May 10 2020
Combinado reporte para todos los números de rastreo.

[Ver reporte completo](#)

Enlaces rápida: Buscar producto Navega en búsqueda del producto

Buscar y crear enlaces para cualquier producto. También puedes crear cortas enlaces. [Búsqueda avanzada](#)

Se encontraron "333" resultados para "echo show 5" de Amazon

Enlace para esta búsqueda



Echo Show 5 - Pantalla compacta de 5.5" con Alexa - Negro
por Amazon
MXN1,999.00



first by mobile

SIGUIENTES PASOS



¡Da el siguiente paso!

Regístrate al curso de la Fase II



“Página web y Estrategia”

COSTO NORMAL: \$12,800

**Registrándote
AHORA**

❖ Costo de
Kit de Trabajo
\$1,800

contacto@firstbymobile.com

APRENDERÁS:

1. Creando mi página web
2. Desarrollando una Estrategia de Contenidos
3. Estrategia de atracción de prospectos
4. Introducción a la publicidad estratégica (Google – Facebook)

Incluye:

1. Dominio .com o .com.mx
2. Hospedaje por 12 meses
3. Cinco Correos
4. WordPress Instalado
5. Tema para personalizar con Stock de Imágenes, diseños e iconos
6. Componentes para la página
7. Herramienta de Posicionamiento SEO
8. Certificado de Seguridad

Capítulo I - Martes 2 Junio
Capítulo II - Jueves 4 Junio
Capítulo III - Martes 9 Junio
Capítulo IV - Jueves 11 Junio



¿Te gustaría tener asesoría personalizada?

¡Adquiere el paquete de horas de **Consultoría Digital** que mejor te convenga!

PAQUETE MENSUAL:

- ❖ 4 sesiones
- ❖ 1 sesión por semana
- ❖ 90 min cada sesión
- ❖ Costo por sesión \$960.00
- ❖ Costo mensual \$3,840.00

PAQUETE QUINCENAL:

- ❖ 2 sesiones
- ❖ 1 sesión quincenal
- ❖ 90 min cada sesión
- ❖ Costo por sesión \$1,200.00
- ❖ Costo mensual \$2,400.00

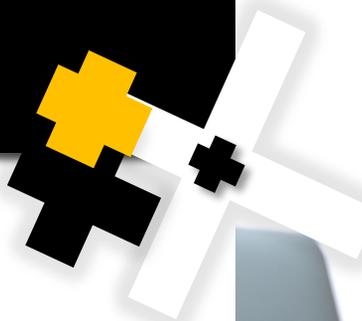
* Todas las sesiones incluyen herramientas de desarrollo

AGENDA TUS SESIONES

contacto@firstbymobile.com



GRACIAS



Rio Rhin 52, Col.
Renacimiento, Cuauhtémoc,
06500, CDMX.

Teléfono: (55) 7576 0329

Esríbenos:
contacto@firstbymobile.com

