

8 Técnicas de Marketing de Guerrilla Para Potenciar Las Ventas de Su Negocio

Autor: Omar Jareño Vargas
www.CapsulasDeMarketing.com

Una herramienta clave para las pequeñas y medianas empresas que intentan asegurarse una porción del nicho de su mercado y competir con los gigantes del sector, es sin duda el "Marketing de Guerrilla"

El marketing de guerrilla es una filosofía, un enfoque y una visión de un marketing basado en la imaginación y la creatividad, más que en el dinero o los grandes recursos, se trata de aprovechar los recursos económicos que se tienen, por poco que estos sean, en acciones destinadas a conquistar y captar clientes en nichos de mercado concretos.

Poniendo en marcha las "Estrategias de Guerra" de las que dispone el marketing de guerrillas, le ayudará a enfocar claramente como lo está haciendo usted con sus clientes, esto le ayudara a encontrar la diferencia entre la manera en que está llevando su negocio y la manera que sus competidores lo están haciendo.

De esta manera usted podrá localizar la diferencia, y poner en marcha los correctivos necesarios para hacer todo igual o mejor que sus competidores.

Usted tiene que utilizar una de las herramientas claves del marketing de guerrillas. Esta estrategia es **EL ESPIONAJE**

Para que Usted Haga Espionaje Usted No tiene Que Engañar, No Tiene que Mirar a Escondidas, Tampoco Hacerle Sabotaje a Sus Competidores:

[Lo que tiene que Hacer es Observar Atentamente su competencia](#)

Para hacerlo a continuación deberá poner en marcha las siguientes estrategias:

Estrategia N° 1

*** * * Desmenuce A Sus Competidores * * ***

Los grandes de su mercado objetivo cada día son más inteligentes y tienen más recursos económicos para poder subsistir en este mundo competitivo, ellos son sin quererlo su propia "Fuente de Valiosa Información", esa información está a su alcance, solo tiene que abrir bien los ojos y **Ver Como Lo Están Haciendo Ellos** con una acción regular de espionaje.

Lógicamente cada empresa es un mundo diferente, tiene sus propias particularidades, diferentes estados y situaciones, por lo tanto debe adaptar esa "Valiosa Información" a su negocio y ponerla a funcionar,

¿Pero que debe hacer para obtener esa información?, a continuación en las siguientes estrategias le presento las maneras de descubrirlas:

Estrategia N° 2

*** * * Compre A Sus Competidores * * ***

Sí, aunque le parezca descabellado, créame que comprar los productos o servicios de sus competidores, le ayudará a ver las diferencias entre su negocio y el de su competencia.

Abra bien los ojos, usted se dará cuenta de que efectivamente existen diferencias entre lo que esta haciendo usted, y como lo hacen ellos, utilice esa información para que usted lo "Haga Mejor".

Estrategia N° 3

*** * * Como Hacen Seguimiento A Su Compra * * ***

Observe como su competencia efectúa el seguimiento,

"El Combatiente de Guerrillas" hace todo lo que puede para intensificar las relaciones con seguimiento cuidadoso y amable atención, su actitud es de "Amar y amar a sus clientes".

Si La apatía nunca se instala en su negocio, sus clientes nunca se sentirán ignorados.

La gente quiere a los negocios que se mantienen en contacto, quiere sentirse cuidada y no ignorada.

Todos "Los Combatientes de Guerrillas" saben que las relaciones con sus clientes son su activo más precioso.

Saben que si los clientes les compran una vez y tienen una experiencia de compra agradable, están más inclinados a comprarles de nuevo, Y de nuevo y de nuevo.

Y a proveerte de más referidos a lo largo del tiempo.

Hágase las siguientes preguntas:

- ¿Cómo hacen este seguimiento sus competidores?,
- ¿Utilizan el teléfono, el correo ordinario o el e-mail?,

Optimice este proceso para que usted lo haga **Mejor Y Mas Rápido**.

Estrategia N° 4

*** * * Visite A Sus Competidores * * ***

Usted mismo, o su personal de confianza deben visitar Su local como lo haría un cliente, y luego visitar el de sus competidores.

Note que los pequeños detalles pueden hacerte ganar o perder prospectos.

Tenga en cuenta que todos esos "pequeños" detalles son probablemente detalles muy poderosos.

Estrategia N° 5

*** * * Póngase En Contacto Con Sus Competidores * * ***

Llámelos por teléfono, envíeles un e-mail, Enfóquese en la personalidad y actitud de la persona que responde el teléfono.

Si es más cálida y amigable que la persona que responde Su teléfono, enséñele a su personal cómo hacerlo.

Estrategia N° 6

*** * * Pida Información * * ***

Pida información sobre un producto o un servicio, solicite una lista de precios o un folleto.

Observe y apunte cómo satisfacen su solicitud,

- ¿Son Rápidos en contestarle?,
- ¿Hacen seguimiento sobre si ha quedado satisfecho con la respuesta que ha recibido?
- ¿Cómo lo haces usted en su negocio?,
- ¿Le Responde tan profesionalmente como su competencia?

Estrategia N° 7

*** * * Póngase En Los Zapatos De Sus Prospectos * * ***

Observe y analice todo con los "Ojos De Sus Prospectos", apunte todo y compare todo.

Póngase siempre en los zapatos de sus clientes y compárese con su competencia,

- ¿Usted Cómo Lo Esta Haciendo?

Compare, productos, servicios, precios, empaquetamiento de productos /servicios, seguimiento de prospectos, campañas de mailing o de correo tradicional, carteles, calidad y entrega de productos, actitud comercial suya o la de su responsable, de su personal, en fin todo y cada unos de los procesos de captación de prospectos en clientes de su competencia con los suyos, esto le ayudará a afinar todas sus estrategias de marketing y optimizarlas para hacerlo "**Igual o Mejor Que Su Competencia**"

Estrategia N° 8

*** * * Rasgue El Velo, Encuentre La Verdad y Reaccione * * ***

Si usted espió apropiadamente y aprendió de su espionaje, entonces tiene una gran oportunidad.

Una vez que haga completado su espionaje, reaccione a aquello que ha aprendido.

Aunque sea doloroso debe afrontar sus propias flaquezas.

Recomponga su negocio si es necesario, hágale un lifting, ponga en práctica todo aquello que le sea útil,

Usted no tiene que inventar la rueda, solo tienes que darle forma y echarla a rodar,

Aproveche Cuanto Ahora Usted Sabe y Aprendió en Este Proceso.

>>> **Conclusión** <<<

Usted No tiene Que Engañar, No Tiene que Mirar a Escondidas, Y Tampoco Tiene que Hacerle Sabotaje a Sus Competidores,

Lo que Tiene Que Hacer es Observar Atentamente

Apunte siempre a los objetivos más altos y, por supuesto, aprovechando las oportunidades de captar público, no sólo pensado en la cantidad, sino sobre todo en la calidad.

Usted tiene que convertirse en un observador agudo, porque en sus grandes competidores siempre tendrá enseñanzas que podrá aplicar, mantenga su mente abierta a las ideas nuevas y originales, a los cambios, y **"Comprométase Con La "Evolución"** de su negocio.

Aplique e Implíquese en cada una de estas técnicas de guerrillas y vera aumentar las ventas de su negocio a las alturas.

Gracias por visitarnos ☺

Un Saludo Cordial de

Omar Jareño

Ceo de [Capsulas de Marketing.com](http://www.capsulasdemarketing.com)

===== **Autorización** =====

Se autoriza la reproducción de este artículo siempre y cuando se haga en su totalidad, se den los créditos respectivos al autor y se incluyan los enlaces activos a la fuente. Deberá incluir al final del artículo los siguientes datos con los enlaces activos (es decir, que se puedan pulsar):

Nombre del Autor: Omar Jareño Vargas

Web: <http://www.capsulasdemarketing.com>

Una vez que lo publique, le agradeceríamos nos enviara un e-mail a: info@capsulasdemarketing.com indicándonos los siguientes datos:

Título Del Artículo:

Web o Boletín donde se Publicará:

Fecha de Publicación:

===== **Autorización** =====

Recursos Recomendados

Manual Práctico:

Aprenda a Diferenciarse y Ganar Clientes, Con Su PUV

**¡140 Páginas De Contenido Real, Sólo
Contenido Relevante y Ejercicios Prácticos**

**Antes Disponibles Para Las Grandes Agencias de
Marketing y Publicidad y Unos Pocos Privilegiados!**



Aprenderás paso a paso de forma clara y sencilla como nunca antes otro experto de habla hispana lo ha presentado, cómo desarrollar tu estrategia de diferenciación y posicionamiento empresarial que te llevarán a sintetizar en tu PUV, el mensaje en torno al cual girarán todas tus estrategias de marketing y publicidad.

Las "Estrategias de Diferenciación y Posicionamiento Empresarial", que sólo estaban al alcance de las Grandes Agencias De Publicidad, y de unos pocos privilegiados, desde ahora TODAS a tu disposición.

Olvídate para siempre de contratar una Agencia de Publicidad que te cobre miles de dólares para ayudarle a diferenciar y posicionar su empresa...

**¡ Es Sin Lugar A Dudas,
El Mejor Y Más Completo Manual Práctico
Sobre PUV´s Que Se Halla Escrito Jamás
En El Marketing De Habla Hispana!!!**

Más Info

Recursos Recomendados

Manual Práctico:

Secretos Para Promocionar Tú Página Web, Sin Gastar Un Sólo Céntimo

**¡ Nada de Palabras de RELLENO Inútiles,
Sólo Trucos, Técnicas y Estrategias Prácticas !**



La única cosa mejor que conseguir tráfico web, es conseguir tráfico web **GRATIS!** **Espectacular Manual Práctico Recomendado** para la pequeña y mediana empresa, autónomo, emprendedor o webmaster que necesiten promocionar su sitio web sin tener que gastar dinero.

Cualquier persona puede conseguir mucho tráfico web, si hacen ciertas cosas...y este manual te **DESVELA** detalladamente y por primera vez, esas cosas...

Trucos, Técnicas y Estrategias probadas para conseguir promocionar tu web, Sí Pones en Práctica los sistemas revelados en este manual, conseguirás un continuo flujo virtualmente ilimitado de visitantes cualificados y potenciales clientes a tu negocio en la red.

Más Info

Sobre el autor

Omar Jareño Vargas, desde el año 1986, ha desarrollado su carrera profesional en el entorno de la Pequeña y Mediana empresa.

Es uno de los principales expertos en marketing en la red hispana, que te ayudará a desarrollar tu negocio en Internet.

Es autor de varios libros importantes de Marketing en Internet y comercio electrónico, cursos y audio seminarios, disponibles en Internet.

Colabora como Articulista y Asesor Experto de Marketing en portales especializados de Internet en España como:

<http://www.CapsulasDeMarketing.com>

<http://www.Emagister.com>

<http://www.SecretosEnRed.com>

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

<http://www.puomarketing.com>

<http://www.Marketing-xxi.com>



Participa con asiduidad en cursos, jornadas, talleres y seminarios con las últimas tendencias de marketing y comercio electrónico, tanto de ámbito nacional como internacional.

Ahora esta aquí a su total y completa disposición para ofrecerle toda su experiencia y conocimientos adquiridos frutos de sus estudios continuos del comercio electrónico, para ayudarle a desarrollar un negocio fuerte y exitoso en la red.

Visita su web personal: www.OmarJareno.com, desde donde él mismo podrá asesorarte.

También encontrarás información relevante.

Conferencias – Cursos - Seminarios

Si va a dictar una Conferencia, Seminario o Curso en Vivo a su Equipo de Trabajo, o Grupos Grandes y Necesita un Orador Experto en Marketing y en Desarrollo de Negocios en Internet, póngase en Contacto con nosotros a través de los teléfonos: 0034 981256119 - 0034 629577788 o

Escribanos un email a info@omarjareno.com

Referencias en Internet

- ❑ Mi sitio web www.OmarJareno.com
- ❑ Articulista y Asesor Experto de Marketing:
www.CapsulasDeMarketing.com
- ❑ Editor del Boletín de www.CapsulasDeMarketing.com
- ❑ Director de www.PcShopGalicia.com
- ❑ Editor de www.PcShopGalicia.com

Bitácoras – Blogs

- ❑ Artículos e Ideas Frescas De Marketing Para Emprendedores De Negocios On-Line
<http://capsulasdemarketing.blogspot.com>
- ❑ Secretos Desvelados de Marketing en Internet
<http://omarjareno.blogspot.com>

P.D.: ¿Quieres saber algo más sobre mi?
Puedes buscar aquí: [Omar Jareño en Google](#)

• Para cualquier información o consulta comercial puedes dirigirte por los siguientes medios de contacto:

Atención telefónica

Tel: +34 881 914461

Tel: +34 629 577788

Horario

Lunes a Viernes:

1:30 PM a 7:30 PM

Si lo prefieres a través de la dirección de correo electrónico:
info@omarjareno.com