

40 Ideas Discutibles Para Promocionar Su Emprendimiento ¡Escribiendo!

Informe Especial



"Sigo creyendo que es posible emprender seriamente sin perder el sentido del humor y el espíritu de juego".

Paola Carolina Diaz.

Editora de Le canto las 40...

LE CANTO LAS 40...

Un boletín online con ideas discutibles para emprendedores.

<http://www.lecantolas40.com.ar>

Este informe puede distribuirse libremente a quien usted desee, siempre que mantenga el formato original del mismo en su integridad. ¡Generemos el efecto multiplicador emprendedor!

© Paola Carolina Diaz - 2003-2007
Todos los derechos reservados.

Le canto las 40... Ideas Discutibles Para Promocionar Su Emprendimiento ¡Escribiendo!

Algunas palabras para comenzar... ¿Un domingo para descansar?... Uno hace lo que puede y, por suerte, lo que puede es suficiente para dar el primer paso y seguir adelante ¡una vez más! Diciembre nos regala otra soleada tarde para redactar el texto de una promoción de fin de año, el artículo para un portal de emprendedores y empezar con un informe especial virtual solicitado por un portal de negocios. ¿Y usted me dijo que no sabía escribir? ;-)

¿Un domingo? Sí, es una época “complicada”: final de clases de nuestros hijos, fin de curso para nosotros que seguimos capacitándonos, llegan los exámenes y entrega de trabajos prácticos, empezar a prepararnos para las festividades a compartir con los seres queridos, eventos de fin de año para compartir con los compañeros de ruta, etc. ¿Complicada, dije? ¡Desafiante!... aún no termina el año, amigos emprendedores. Es una época ideal para seguir promocionando nuestras empresas, ¿por qué no hacerlo *escribiendo*?

En esta oportunidad deseo mencionar en mi dedicatoria a quienes hoy decidan escribir su ¡primer artículo! para dar a conocer su negocio. ¿Es usted?

¡Ah!... recuerde que son ideas “discutibles” por lo que significaría mucho para mí que usted refutara una o todas de las 40.

Aquí le canto las 40... ¡Disfrútelas!

1. ¡Escriba! Una de las formas más interesantes de dar a conocer su emprendimiento es ¡escribiendo!: artículos, informes y libros. Usted posee conocimientos y experiencia en una determinada área, ¿por qué no compartirlos? Tenga muy presente la siguiente idea: usted puede poseer un excelente producto o servicio para sus clientes pero si no lo comunica, difícilmente ellos se den por enterados. La escritura es uno de los canales. ¡Anímese!

2. Los beneficios de animarse. Los beneficios de escribir artículos son varios: 1) le ayudará a posicionarse dentro de su especialidad (al igual que con las conferencias sobre las que hablamos en **Le canto las 40... Ideas *Discutibles* Para Promocionar Su Negocio ¡Hablando!**), 2) conocerá a muchos de sus lectores que se contactarán con usted para hacerle comentarios sobre sus artículos, 3) conocerá a muchos editores de boletines electrónicos o directores de sitios web que solicitarán nuevo material suyo para publicar, 4) usted adquirirá nuevos conocimientos y 5) desarrollará su habilidad como escritor de artículos. A propósito, ¿cuál es su especialidad?

3. Escribir para... Muchos medios buscan escritores como usted, con ganas de compartir sus conocimientos y experiencia con grandes comunidades de Internet, por ejemplo. Los sitios web e incluso los boletines electrónicos, siempre buscan contenidos valiosos para sus propios lectores o visitantes. También existen medios

gráficos como las revistas especializadas o suplementos de periódicos y diarios, que ofrecerán espacio para sus artículos. ¡Investigue este mercado!

4. ¿Una nueva experiencia? ¿Nunca escribió un artículo? Considere a este aspecto como un área más a desarrollar, de las tantas que usted ha ido aprendiendo en su carrera como emprendedor desde casa. Tómelo como un nuevo desafío: capacítese, practique y actúe. La mayoría de los emprendedores han estado en el punto de partida en el que usted se encuentra hoy. Recuerde que lo que no sabe, puede aprenderlo. ¿Cuál será el primer paso al respecto?

5. ¡Una nueva experiencia! Las posibilidades son varias para capacitarse: tome un curso; lea artículos, revistas, libros sobre cómo escribir artículos para promocionarse; asista a charlas o conferencias. Una premisa: ¡lea y escriba! Lea artículos de otros escritores para aprender de ellos, estúdielos, vea cuál es el lenguaje que emplean, el formato que dan a sus publicaciones, las temáticas sobre las que escriben. ¿Por dónde empezará su capacitación?

6. “¿Sobre qué escribo?” (I). No me diga que piensa: “*pero... ¿sobre qué voy a escribir yo?*”. Antes de sentarse a escribir su artículo, debe elegir un tema. Y para ello, deberá enfocarse hacia su público lector. Anteriormente, usted ha estado preparándose para su primer artículo, estuvo leyendo a otros escritores. Además, le sugiero que visite aquellos sitios donde desea publicar su material. Pregúntese: ¿qué temas serían de interés para esos lectores?, ¿qué problemas manifiestan los mismos?, ¿qué tipo de ayuda reclaman?, ¿qué nivel de conocimientos posee dicho público?. ¡Analice las necesidades de su público!

7. “¿Sobre qué escribo?” (II). Hace dos *discutibles* hablé de una premisa, ahora es tiempo de una segunda: su artículo debe responder a un problema. En el análisis previo, descarto que habrá encontrado más de uno. Tome un problema y desarrolle las soluciones o alternativas a través de su artículo. ¡Ayude a sus lectores a resolver sus problemas!

8. “¡Ya encontré el tema!”. Una vez analizadas las necesidades de su público, podrá encontrar el tema de su artículo. Aunque usted conozca el tema en cuestión, realice una pequeña investigación para: actualizar datos, incluir estadísticas, citar experiencias, anécdotas o metáforas que ilustren su publicación. Dedíquese a esta etapa preliminar para hallar datos que diferencien a su material del resto. ¿Cuál será ese dato que lo diferenciará?

9. El mapa del artículo. ¿Reunió toda la información? El paso que sigue consiste en organizar dicha información. Le propongo el siguiente ejercicio: tome una hoja en blanco y un lápiz. Escriba en ella los distintos sub-temas que incluirá en su artículo. Simplemente haga una enunciación de los mismos. Por ejemplo: si el tema es la promoción de emprendimientos (familiar, ¿no? ;-)), los sub-temas podrían ser: la importancia de la promoción para un emprendimiento, tarjetas de negocio, carpeta de presentación, firma, red de contactos, etc. ¿Cuáles son los sub-temas de su primera publicación?

10.La estructura del artículo. La estructura general consiste en dividir a su artículo en: introducción, desarrollo y cierre. Introducción para presentar el tema, desarrollo para exponer las soluciones propuestas y cierre para las conclusiones. Usted puede emplear diversos formatos para su publicación: desde pasos sencillos para..., tips útiles para..., o artículos llamados “how-to”, es decir: cómo hacer / ser / lograr... ¡Apele a su creatividad sin perder de vista su público objetivo!

11.“Intitulado...”. Armada la estructura de su primer artículo, es momento de definir el título. Piense que sus lectores son “bombardeados” por suficiente información durante todo el día, por lo tanto, usted deberá esforzarse por captar su atención. Emplee un título atractivo y que, de alguna manera, enuncie la respuesta a dicho problema. Por ejemplo: “Cómo Armar Su Empresa Desde El Hogar En Diez Pasos” o “40 Ideas *Discutibles* Para Iniciar Su Carrera Desde Casa”. ¡Usted lo hará mejor que yo!

12.Primer párrafo. En el primer párrafo, presente el tema del artículo. Puede hacerlo a través de una breve anécdota en la que se describa la problemática: de un cliente, de un lector que le ha consultado al respecto, una problemática suya, ¿por qué no? Si usted encontró alternativas, el lector le reconocerá el hecho de compartirla. ¿Cómo lo presentaría?

13.Más sobre párrafos. Emplee párrafos cortos, especialmente si sus artículos serán publicados en Internet. Recuerde siempre que sus lectores están expuestos a muchísima información y resulta muy fácil distraerse con otros estímulos visuales cuando el material no resulta interesante por la extensión, contenido, etc. ¡Capte la atención del lector!

14.Escriba como habla (I). ¿Le resulta conocido el título de esta *discutible*? Cuando escriba intente conversar con su lector. ¡Converse! Imagine que usted está frente a él, tal cual como estamos usted y yo ahora mismo ;-). Emplee un lenguaje sencillo, facilite la comprensión de lo que escribe, ¡Haga amena la lectura de su material!

15.Escriba como habla (II). Si se trata de artículos muy técnicos o de carácter científico, que requieren la utilización de términos específicos, explíquelos según corresponda. También puede incluir una breve nota al final, con dichos términos. ¿Qué palabras de su especialidad incluiría en esta nota?

16.Humor... divino tesoro. El humor es un excelente recurso para las presentaciones orales y... escritas. Por supuesto, que siempre tendremos presente, el tipo de publicación. No se trata de chistes, sino de “**guiños**” al lector o complicidades, que si usted y él estuvieran frente a frente, le harían esbozar una sonrisa a ambos. Si usted utiliza este recurso habitualmente, no resultará difícil. ¿Se anima?

17.Toda la información. No escatime en sus propuestas o sugerencias a sus lectores. No tema que sus lectores no le consultarán o contratarán porque usted ha dado “la solución” en sus artículos. Para que sus potenciales compren sus productos o servicios, primero deben creen en usted. ¡Cuénteles sus trucos y lo elegirán!

18. Abra el cierre. Suena extraño, ¿no? En el cierre de su artículo, motive a su lector a hacer algo con las sugerencias, tips o ideas propuestas. Impulse a su lector a poner en práctica lo que leyó. Por ejemplo: ¡Impulse a su lector a actuar!

19. Firme aquí, por favor. Cuando firme su artículo, no olvide incluir todos los datos para que sus lectores se comuniquen con usted: su nombre, su empresa, dirección de sitio web (si posee), dirección de correo electrónico. Además recuerde que si usted tiene más material para ofrecerles a los lectores, este es un buen espacio para promocionarlo. ¡Aproveche este espacio para darse a conocer!

20. Revise su material. Antes de enviarlo al editor, revise su material. Léalo un par de veces para verificar que no haya faltas de ortografía. Luego, le sugiero que no insista con la revisión, dado que siempre habrá “algo” que usted querrá modificar. De seguir así... nunca lo enviará. Revise posibles faltas y ¡envíelo!

21. Un detalle... Antes de enviar su material, pregunte al editor qué formato prefiere para la publicación (un archivo word, un archivo .pdf, etc.). Si se requiere un tipo de letra en particular, la extensión del artículo, el estilo de la firma del autor, etc. Hágale saber al editor que usted acondicionará el artículo para comodidad del sitio. ¡Cuide los detalles!

22. Agradezca al editor. Uno nunca deja de promocionarse. Cuando su artículo sea publicado, envíe una nota de agradecimiento al editor o director del sitio web. Esta clase de notas deberían formar parte de su kit promocional. Póngase a disposición para la publicación de futuros artículos o material interesante para la comunidad del editor. ¿Cómo escribiría esa nota?

23. ¡Promocione su promoción! (I). Mencione su trabajo como escritor en su material promocional. Si posee un sitio web, incluya los artículos publicados, o bien: los sitios web o boletines que han publicado su material, en la sección de prensa. Si va a publicar un e-book o libro electrónico, puede mencionar estos datos en una sección o anexo destinado a su presencia en los medios. ¡Así sus potenciales conocerán sus logros!

24. ¡Promocione su promoción! (II). Otra forma de compartir sus logros es enviando copias de sus artículos a los clientes actuales. Es un detalle que manifiesta el interés por sus clientes, por mantener el contacto. Autorice su publicación a los clientes que posean sus propios boletines o sitios web. ¿De qué otra manera compartiría sus logros?

25. Comuníquese con sus lectores. Está preparado para responder a sus lectores. Probablemente ellos se contactarán a su mail para: opinar sobre sus publicaciones, para pedirle más sugerencias, para comentarles sobre sus propios proyectos, para consultarle por sus productos o servicios, etc. Usted quería hacer contacto, ahora encárguese de responder sus mensajes. Es muy gratificante recibir las opiniones de las personas que destinan un tiempo para leerlos y enviarnos un mail.

26. ¡Esté preparado! Ofrezcales a sus lectores material adicional. Póngase a disposición de ellos. Conéctelos con otros emprendedores o profesionales de su red

de contactos. Comparta sus conocimientos, su experiencia y su red... usted ampliará su red y sus lectores lo incluirán en la de ellos. ¿Cómo ampliará sus contactos?

27.Capitalice sus contactos. Arme una base de datos con los lectores que le consultan. Envíeles posteriores artículos del interés que han manifestado, cuénteles sobre sus presentaciones, prepare ofertas exclusivas, manténgalos al corriente de sus actividades. ¡Expanda su red!

28.¡Promocione a sus lectores! (I). Recoja las opiniones de sus lectores, evalúelas para mejorar sus futuras publicaciones y además: ¡promociónelas! La opinión de un cliente satisfecho impacta positivamente en un cliente nuevo. Haga extensivo este concepto al lector satisfecho. ¡Promociónese con los testimonios de su público!

29.¡Promocione a sus lectores! (I). Propóngale a sus lectores dar a conocer sus opiniones, promocionándose ellos mismos. Como una cadena de favores: usted se promociona con sus testimonios y ellos ¡opinando! Cuando publique las opiniones, mencione el nombre, y demás datos de sus lectores - con la debida autorización - , la empresa, sitio web (si posee), e-mail. Como le digo siempre, las ideas para darnos a conocer son ¡infinitas!

30.¿Cuántos artículos? A lo largo de este año, vimos que la forma de promocionar nuestros emprendimientos, son variadas y no tienen fin. Escribir es una más. Elija las más apropiadas para su negocio. Propóngase escribir un artículo por semana. Además de buen ejercicio, resultará buen canal de promoción. ¡Al finalizar el año, habrá escrito 52 artículos!

31.¡Siga escribiendo... e-book! Con 52 artículos a fin de año, hablando de capitalizar... puede capitalizar ese material dándole forma de e-book o libro electrónico. Sería un estupendo regalo para sus lectores, clientes, potenciales clientes, colegas, participantes de foros, editores, directores de sitios web, etc. Le aseguro que muchas personas le solicitarán su e-book gratuito. ¿Una idea de e-book?: descargue la Edición Especial de Le canto las 40... "240 Ideas De Negocios *Discutibles* Para Empezar Desde Casa" ¡Ah! ¿ya lo hizo? ¿Qué le pareció?

32.¡Siga escribiendo... informes! Además de artículos y libros electrónicos, escriba informes. Hay algunos temas que requieren mayor extensión y profundidad que la de un artículo aunque sin necesariamente constituirse en un libro. ¡Es momento de un informe! Ofrezcalos como un "bonus" por suscribirse a su sitio web, como un regalo adicional por una compra, como forma de agradecimiento por la opinión brindada, como un presente de fin de año, por ejemplo. ¿De qué tratará su primer informe?

33.Contratar a un profesional de las letras. Aunque la idea de esta entrega es que usted se anime a escribir sus propios artículos, existe la posibilidad de contratar los servicios de un escritor para la redacción de sus publicaciones. Por un lado, si está en sus inicios, querrá reducir al mínimo los gastos del negocio. Por otro, discúlpeme... insisto en que se anime a hacerlo usted mismo, ¡para aprender a hacerlo!

34.Que todos opinen. Someta a sus artículos a toda clase de evaluación. Ya hablamos de la opinión de sus lectores y clientes. Entregue o envíe por mail sus

artículos a otros emprendedores, colegas, capacitadores, etc.; aquellas personas que tengan alguna experiencia en la publicación de este material y que aporten ideas para mejorar su performance. ¿Quién recibirá su primer artículo?

35. ¡Creatividad! Sume todas las ideas posibles para obtener un buen artículo. Las opiniones de “todo mundo”, los artículos especializados incluso esta misma edición electrónica pero no olvide liberar su propia creatividad para dar forma a sus publicaciones. Si la idea que tiene no responde a los cánones tradicionales, pero siente que lo representa, prepárese y ¡adelante con ella!

36. Practique... No pierda oportunidad para ejercitar la escritura. Además de su artículo semanal, ¿por qué no *subir la apuesta* a dos? Tenga a mano, siempre un anotador de ideas (a mano de todo emprendedor) y luego, conviértalas en artículos. Revise a menudo su anotador. Luego de escribir un artículo, con la nueva lectura, tome nota de los temas o sub-temas pendientes para los próximos. ¡Ejercítese como escritor!

37. ¡Mi Publicación *Discutible!* Un día se me senté a escribir *Le canto las 40...* y, aunque parecía *raro* como artículo, *raro* como informe... bueno: *raro*... Igual me animé a hacerlo porque creo que esta edición electrónica - buena o mala - *soy yo*. ¡Que sus escritos lleven su sello personal!

38. ¡Su Publicación *Indiscutible!* ¿Ya pensó cuál será el tema de su próximo artículo? Perdón: ¿de su primer artículo? Dígame: “*¡Ya lo escribí!*”. Entonces: ¡envíemelo! Si le interesa, con gusto le daré mi opinión. ¿Qué le parece esta *discutible*?

39. Aplique lo aprendido. Las ideas sirven en los manuales, en los libros, en las revistas de negocios, en los apuntes de clase y en su memoria del curso de capacitación. Pero mucho, mucho más sirven cuando usted las aplica. ¡Pruebe estas 40 ideas! ¡Implementelas! ¡Mejórelas! ¡Y vuelva a aplicarlas!

40. ¡Cante una idea! Convierta su emprendimiento en un desafío constante. Los desafíos nunca son aburridos. Seguramente durante este *Le canto las 40...* usted descubrió más ideas para promocionarse escribiendo. ¡Anímese a cantar *una* idea... o *cuarenta*... o más!

Sobre la Autora

Paola Carolina Diaz es Directora de Red Ideas Discutibles (<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>), Ideas Emprendedoras en la Web.

“Red Ideas Discutibles es mi red personal de espacios online para emprendedores. Le canto las 40... es un boletín online con ideas discutibles para emprendedores y ¡mi primer proyecto online!

Para conocer los distintos espacios que forman parte de esta red, dedicada a gente como usted y como yo, que vamos detrás de un sueño emprendedor

indiscutiblemente, lo invito a visitar:
<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>.

Ah... sí, es cierto, creo que es posible emprender seriamente sin perder el sentido del humor y el espíritu de juego. ¿Usted, no?"

Paola.