



MANUAL PARA EMBAJADORES DE MARCA

Introducción

Felicitaciones, si estás leyendo el presente documento, quiere decir que eres una de las importantes personas que han sido seleccionadas para representar nuestra marca comercial durante la fase de expansión y profundización de mercado, para todo el equipo de trabajo de EMPRENDI.CO es motivo de alegría saber que ya hay personas dispuestas a apoyar para que este gran proyecto sea una realidad. Antes de continuar con la lectura es importante que contestes afirmativamente a todas las siguientes preguntas ¿Estoy dispuesto a trabajar de la mano de EMPRENDI.CO haciendo uso de mi red de contactos directos?, ¿Necesito lograr generar al menos 2 millones de pesos colombianos (COP) adicionales a lo que hoy devengo? ¿Creo en el emprendimiento como una fuente de oportunidad y desarrollo para las personas? ¿Estoy dispuesto a guiar personas interesadas en un proceso particular de emprendimiento? ¿Entiendo lo que es un centro comercial? ¿Se usar un Smartphone o una computadora? ¿Se navegar por internet? ¿Me considero una persona colaborativa y proactiva? ¿Pienso que los negocios por internet son una buena opción para emprender o hacer crecer un negocio ya existente?

Si, la respuesta ha sido “SI” a cada una de esta preguntas que te hemos formulado, tienes lo que se necesita para ser un embajador de marca de EMPRENDI.CO y realmente este documento va a ser y resultar de tu entero interés y puedes continuar con la lectura, de lo contrario si sabes de alguien que le pueda interesar participar de nuestro programa de embajadores de marca le puede remitir esta información y postularlo aquí: <https://www.proyectagev.org/embajadore.html>

Objetivo

Este documento se ha realizado para servir como marco de referencia para el trabajo que se sugiere realizar con el fin de hacer una apropiada difusión de la oferta de EMPRENDI.CO, y le permita como resultado proyectar ingresos a futuro de 2 millones de pesos en forma residual mensual.

Empecemos

Lo primero que vamos a tener que hacer es verificar que tenemos a disposición y a la mano, los insumos correctos para poder iniciar con las actividades de difusión y comunicación para promover a emprendi.co así que hagamos una lista de verificación o chequeo.

1. Computador o Smartphone.
2. Conexión a internet.
3. Cuenta activa como asesor de MYBOX
4. Acceso a redes de contacto social como Whatsapp, Messenger, Instagram, Facebook o afines y que en ellas dispongas de al menos 50 contactos directos.
5. Al menos 3 Piezas de comunicación o publicidad como imágenes, textos, videos etc... (pueden ser que tú mismo diseñaste o fueron suministradas por nuestro equipo creativo) si quieres revisa aquí nuestro banco de imágenes de apoyo.

Imágenes de apoyo <https://www.proyectagev.org/bancoe.html>

Si todo está en orden y es correcto estamos listos para dar inicio con nuestra gestión.

Propósito general del programa

El propósito general de este programa de embajadores de marca es promover el desarrollo de personas al interior del modelo de negocio establecido por emprendi.co el cual permite que cualquier persona o negocio puedan publicar una tienda virtual en el centro comercial virtual de emprendí. Esto se hace por medio de la configuración de un MYBOX que es una plataforma que facilita la realización de tareas claves de negocio a el emprendedor para promover su desarrollo y crecimiento en este tipo de entorno digital, el uso de la plataforma de mybox genera un costo a cargo del emprendedor que beneficia principalmente a GEV Proyecta SAS la empresa líder y dueña de los derechos de propiedad intelectual y marcas EMPRENDI.CO y MYBOX, y al mismo tiempo existe la opción de dar una regalía a cara embajador por su trabajo de difusión, comunicación, captura y apertura de mercado. El cual corresponde con un porcentaje de lo recaudado al emprendedor dueño de la tienda mybox. Esto con la condición de que para recibir regalías el embajador previamente ha tenido que hacer la inscripción del nuevo cliente por medio de un enlace personalizado de registro que permite tener el control de registro para posteriormente hacer los cálculos de regalías. Esto quiere decir que, si el embajador no logra el registro efectivo del cliente desde su link personalizado o su plataforma de gestión comercial, no tendrá derecho a recibir ningún tipo de compensación por los recaudos futuros de un determinado cliente.

Alistamiento de campaña.



Para lograr una buena gestión y que a futuro puedas proyectar un ingreso igual o superior a 2 millones de pesos colombianos como embajador de marca, debes ir desarrollando y puliendo ciertas habilidades y destrezas en la comunicación que redunde en poder despertar interés real en aquellas personas a las que les envíes tus piezas de comunicación o con las que interactúes.

Lo más importante en todo momento que es que tengas a la mano el link personalizado que es el elemento que te permite asegurar que cada usuario registrado pertenece a tu línea de regalías. Así

que en el siguiente link podrás ver un tutorial que te explica cómo generar tu link personalizado.
<https://www.proyectagev.org/tutore.html>

1. Para incrementar el efecto a producir lo primero que debes hacer es segmentar un poco tus contactos ya que a cada uno tiene diferentes preferencias de comunicación a unos les gusta más que tú les escribas en forma personalizada a otros les gusta que les envíes un video y a otros les interesa ver una imagen esto es lo que ocurre con mayor frecuencia cuando de atraer la atención se trata.
2. Es importante que determines grupos de a 10 individuos que compartan el mismo interés antes de lanzarte a comunicaciones a gran escala. Para que puedas medir la efectividad de tu pieza esto se hace con base en las reacciones que genere supongamos que 3 o mas personas reaccionan a tu pieza, es decir, te responden o responden al llamado de acción es una pieza con un índice superior o igual al 30% de tracción comercial y este es un buen índice para la publicidad. Así que si logras esto puedes utilizar esa pieza a un nivel mayor de contactos.
3. Prepara una pieza de interacción esto es un texto o un video o una imagen que sabes que podría hacer que tus contactos se interesen en abrir y más si se trata de ti quien se la envía.
4. Luego de la pieza debes proponer un llamado a la acción y aquí es cuando el link personalizado cumple una función principal porque si a alguien le interesa pertenecer a emprendi.co y abrir una tienda mybox debes darle las herramientas para se puedan inscribir. Mira estos ejemplos.

Ejemplos:

Anuncio de texto	Anuncio de imagen	Anuncio de video
<p><i>"Amigos, La verdad he estado muy preocupado con el tema del coronavirus por que no sé si me renueven mi contrato, he estado mirando opciones para emprender y me encontré con este centro comercial virtual que se está recién lanzando en Colombia, yo ya estoy creando mi tienda y si a alguno le interesa le dejo el link de registro para que puedan abrir su tienda gratis."</i></p> <p>https://www.serviciosproyecta.net/mybox/Administrador/Registro_Externo/Registro_Empresa.php?586AS3DSXXDFSF554=1013</p>	 <p>https://www.serviciosproyecta.net/mybox/Administrador/Registro_Externo/Registro_Empresa.php?586AS3DSXXDFSF554=1013</p>	 <p>https://www.serviciosproyecta.net/mybox/Administrador/Registro_Externo/Registro_Empresa.php?586AS3DSXXDFSF554=1013</p>

Ahora que ya sabes como lo puedes hacer el objetivo que debes tener es financiero y si te interesan los 2 millones de los que tanto hemos hablado lo más probable es que estos se generen con 270 tiendas activas que tu hallas podido registrar así que piensa... si trabajas para conseguir 10 nuevas tiendas cada día en un mes podrás haber llegado a esta meta. Y lo más interesante de este tipo de ingresos es que son regalías por tu trabajo, es decir que mientras el cliente este activo y consuma los servicios de emprendi.co y mybox tú vas a ver ganancias mes a mes.