

MEJORANEGOCIOS FONDO DE ASESORÍAS EMPRESARIALES

“Gestión de tu marca en Redes Sociales”

¿Qué es?

DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA ASESORÍA	
DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA ASESORÍA	<p>Es un beneficio que entrega asesoría para mejorar la competitividad de las MIPES a través del diseño e implementación de estrategias de marketing digital que les permitan incrementar su notoriedad de marca en los medios y/o la imagen de sus productos.</p> <p>Esta asesoría empresarial tiene por objetivo apoyar a MIPES del sector del turismo, turismo de interés especiales e industria creativa de la región de Valparaíso.</p> <p>Las actividades mínimas a realizar en esta asesoría son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diagnóstico de la empresa en temas de redes sociales actuales (a las empresas que las tienen) o creación del marco de redes sociales para la empresa, este diagnóstico levantará información base de cada empresa al respecto (frecuencia de uso, mercado objetivo, imagen de marca, colores, etc.) 2. Asesoramiento en el uso y aplicación de las redes sociales (administración de contenido): Instagram y Facebook. Se espera que cada empresa comprenda y aplique de mejor forma los contenidos a subir a las redes sociales (momento, contenido, frecuencia, etc.) 3. Generar contenido para las redes sociales. 4. Opción de selección de productos: campañas pagadas, sesiones de fotografías profesionales de los productos y/o servicios, diseño de catálogo, diseño de logotipo o rediseño de logotipo, brochure digital 4 páginas PDF con productos y servicios, QR vinculado a alguna red social de preferencia. <p>OBJETIVO: Mejorar la competitividad de las MIPES a través del diseño e implementación de estrategias de <i>marketing</i> digital que les permitan incrementar su notoriedad de marca en los medios y/o la imagen de marca de su servicio y/ productos.</p>
OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA ASESORÍA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diagnóstico: Identificar necesidades y requerimientos de las empresas en aspectos de: <ul style="list-style-type: none"> - Análisis interno: identificar en qué punto se encuentra el negocio, así como detectar las posibles mejoras para optimizar la presencia digital



	<p>(posicionamiento actual de la empresa en el mercado, cercanía o lejanía geográfica de sus clientes, etc.).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis externo: análisis del mercado y sector donde competimos, así como la tendencia para un futuro próximo (análisis de la competencia, precios, cómo llegan a sus clientes, etc.). <p>2. Asesorar, diseñar e implementar la estrategia de marketing digital en las redes sociales (Facebook e Instagram) que incorpore: la definición de los elementos / medios que se utilizarán y porque, y que contribuirán a mejorar la gestión comercial y comunicacional de la empresa. La estrategia debe contener objetivos, indicadores de medición (SMART: ser específico, medible, alcanzable, relevante y a tiempo), plan de medios (<i>branding</i>, tráfico orgánico, bases datos clientes, retención y fidelización de clientes) y costos de la operación.</p> <p>3. Capacitar o asesorar a los empresarios en:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Uso y utilidades de las herramientas de <i>marketing</i> digital: Facebook, Instagram. - Interacción con redes sociales. - Seguimiento de resultados obtenidos con el uso de las herramientas (es importante enseñar a usar las métricas que entregan las redes sociales, para la toma de decisiones).
<p>PRODUCTOS ESPERADOS DE LA ASESORÍA (según objetivos)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Resultados y productos transversales <ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico elaborado con debilidades detectadas en el área seleccionada por el empresario, con análisis de la información entregada por el empresario. - Asesoría finalizada e informe entregado, con soluciones implementadas en el plazo que dura el servicio, y documentación de respaldo pertinente a la asesoría. 2. Contar con el levantamiento de diagnóstico inicial y desarrollo de bocetos en base a los requerimientos e insumos entregados por la empresa. 2) Descripción de las herramientas de <i>marketing</i> digital y de contenidos acorde a la imagen corporativa y a la línea de productos o servicios de la empresa beneficiaria. 3) Capacitación a cada beneficiario en el uso y actualización de las herramientas de <i>marketing</i> digital, que considera entrega de manual de uso. 4) Instalación de las herramientas, habilitación y funcionamiento.

INDICADORES DE RESULTADO POR OBJETIVO			
Objetivo	Nombre del Indicador	Fórmula de cálculo	Meta
Diagnóstico: Identificar necesidades y requerimientos de las empresas en aspectos	Diagnósticos de las empresas realizados	$\frac{\text{N}^\circ \text{ Total de Diagnósticos realizados}}{\text{N}^\circ \text{ Total de Diagnósticos planificados}}$	100%
Asesorar, diseñar e implementar la estrategia de marketing digital en las redes sociales	Productos concretos de la asesoría	$\frac{\text{N}^\circ \text{ de productos solicitados}}{\text{N}^\circ \text{ total de productos elaborados}}$	100%
Capacitar a los empresarios u horas de coordinación	Horas de capacitación por temática u horas de coordinación	$\frac{\text{N}^\circ \text{ Total de horas asesoradas u horas de coordinación}}{\text{N}^\circ \text{ Total de horas planificadas}}$	100%

DETALLE DE ACTIVIDADES Y COSTOS IMPLEMENTACIÓN DE LA ASESORÍA				
PRODUCTO ESPERADO	ACTIVIDAD	COSTO TOTAL (\$)	APORTE SERCOTEC (\$)	APORTE EMPRESA (\$)
Un informe de asesoría enfocada en el área seleccionada por el empresario, el cual debe incluir documentación de respaldo en formato físico y digital.	1. Aplicar un diagnóstico inicial a las empresas, para determinar una línea de acción en temas de redes sociales (diseñar diagnóstico). Indicar la línea base y métricas antes, durante y después de la asesoría, incorporándolas al informe final de cada empresa.			
	2. Planificar en conjunto con el empresario(a) fechas, horas y lugar de las visitas de asesoría (Adjuntar una carta Gantt de la asesoría a realizar, firmada por el empresario(a))			
	3. Realizar visitas presenciales o virtuales con aplicación de actas firmadas por ambas partes y/o en su defecto correos de aprobación.			
	4. Aplicar encuesta de satisfacción al empresario/a, desarrollar soluciones, y entregar documentación de respaldo al empresario, según lo ofrecido por la empresa asesora.			
Asesorar, diseñar e implementación de la estrategia de marketing digital	1. Asesorar respecto a la administración de contenido al empresario(a) respecto a la RRSS (Facebook e Instagram) en relación a su uso y beneficios o campaña en RRSS.			

(facebook, Instagram, WhaysApp Business).	2. Diseñar contenido o campañas en RRSS en redes sociales.			
	3. Aplicar la opción de alternativas a incluir en RRSS, estas son: campañas pagadas, sesiones de fotografías profesionales de los productos y/o servicios, diseño de catálogo, diseño de logotipo o rediseño de logotipo, brochure digital 4 páginas PDF con productos y servicios, QR vinculado a alguna red social de preferencia			
Aprobación de propuestas a implementar.	1. Se debe levantar un acta de los acuerdos obtenidos en relación a la gráfica, elección del soporte promocional, contenidos, gráficas, etc.			
Elaboración de herramientas de <i>marketing</i> digital.	1. Aplicación de las gráficas, contenidos, etc. Acordados en etapa anterior.			
Capacitación o entrega de herramientas básicas a empresarios en el uso y funcionamientos de ellos.	1. Capacitación en uso de Facebook e Instagram o entrega de herramientas básicas (incluye revisión de gráficas, como publicar contenido, enseñar los conceptos que le permita demostrar quién está detrás de la marca de su negocio, a través de las principales redes sociales, como herramienta fundamental para creación de estrategias relacionadas a la creación de un rostro visible de la marca. 2. Capacitar en la herramientas de las métricas entregadas por las RRSS (seguimiento de resultados obtenidos del manejo de redes sociales, para la toma de decisiones).			
TOTAL COSTOS IMPLEMENTACIÓN		\$440.000	\$400.000	\$40.000

¿Qué apoyo entrega?

Sercotec cofinancia hasta \$400.000 del costo de la asesoría. La empresa debe considerar un aporte empresarial mínimo de 10% del aporte de Sercotec.

La duración de este tipo de asesorías es de **hasta 4 meses**.

¿A quién está dirigido?

Dirigido a micro y pequeñas empresas del rubro turismo, turismo de intereses especiales e industria creativa, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), con ventas demostrables entre 200 UF y 25.000 UF al año. En el caso de empresas con menos de un año de antigüedad en el SII tener ventas demostrables, con domicilio comercial en la Región de Valparaíso.

Cooperativas, en que las ventas promedio por cooperado sean iguales o menores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la cooperativa dividido por el número de cooperados. Se excluyen aquellas cooperativas de servicios financieros

La asesoría está destinada a atender a **39 empresas**, del rubro del turismo, TIE e industrias creativas.

Los requisitos a cumplir por la empresa, son los siguientes:

Son la base, revisar los antecedentes por cada Región, mantener el formato.

REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD	
REQUISITO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
<ul style="list-style-type: none">Personas naturales o jurídicas que sean contribuyentes de primera categoría ante el SII, cuyas ventas se distribuyan de acuerdo al siguiente rango, según la antigüedad de la actividad:<ul style="list-style-type: none">Ventas demostrables para empresas con menos de un año de antigüedad.Ventas iguales o superiores a 200 UF y menores a 25.000 UF, para empresas con más de un año de antigüedad.Cooperativas cuyas ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con el monto de las ventas totales de la cooperativa	<ul style="list-style-type: none">✓ <u>Carpeta Tributaria para solicitar créditos¹</u>, la que puede ser descargada desde el sitio web del SII, link: https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/index.htm a la cual deberá acceder con su Rut y contraseña del SII, incluyendo Formulario 22 y/o 29.✓ <u>Acta de constitución de la cooperativa y modificaciones o, última acta que señale los cooperados vigentes</u>

¹ Se considerará la fecha de la actividad económica vigente con mayor antigüedad en primera categoría.

<p>dividido por el número de asociados. Se excluyen cooperativas de servicios financieros.</p> <p>Ambos deben tener domicilio comercial en la región de la asesoría que postula.</p>	<p>✓ <u>Carpeta Tributaria para solicitar créditos²</u>, la que puede ser descargada desde el sitio web del SII, link: https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/index.htm a la cual deberá acceder con su Rut y contraseña del SII, incluyendo Formularios 22 y/o 29.</p>
<p>No tener deudas laborales, previsionales y tributarias liquidadas morosas al momento de la formalización. Así como tampoco, haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los anteriores dos años contados desde la fecha de inicio de las postulaciones.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo (Certificado F-30 y F-31, cuando corresponda) 2. Certificado de Deudas Tributarias emitido por Tesorería General de la República
<p>Requisitos mínimos de uso de las redes sociales de la empresa:</p> <p>Contar con redes sociales (instagram y facebook) activas.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se verificará con las direcciones de Facebook e Instagram indicada por la empresa postulante: <ol style="list-style-type: none"> a) Fecha de inicial de activación de redes sociales (Instagram o Facebook) desde el 1 de enero de 2022. b) Al menos debe tener 50 seguidores. c) Al menos debe contar con 10 publicaciones durante el año 2022.

² Se considerará la fecha de la actividad económica vigente con mayor antigüedad en primera categoría.