

Tendencias Emprendimiento 2024.

Coach
Benny



El 2024 se encuentra a la vuelta de la esquina. ¿De qué manera ya te estás apoyando de las siguientes herramientas claves para desarrollar tu Directorado y sensibilizar a tus clientes de que MK es la mejor oportunidad de negocio y de consumo?

1. **Un mayor apoyo en la inteligencia artificial. AI**

Desde solo buscar inspiración hasta el desarrollar campañas de marketing digital autodirigidas, puedes utilizar la herramienta a través de sus múltiples plataformas.

2. **Redes sociales alineadas y con un mensaje coherente.**



Las redes sociales alineadas con un mensaje coherente desempeñan un papel esencial en la construcción y consolidación de una marca o una

presencia en línea efectiva. Cuando una empresa, organización o individuo comunica de manera consistente y alineada sus valores, objetivos y propósito a través de sus plataformas de redes sociales, crea una identidad sólida y fácilmente reconocible para su audiencia. Esta coherencia refuerza la confianza y la conexión con los seguidores, ya que les permite comprender claramente lo que representa esa entidad y lo que pueden esperar de ella. Además, un mensaje coherente en las redes sociales ayuda a mantener la autenticidad y a evitar la confusión, lo que, a su vez, contribuye a fortalecer la reputación y a aumentar el compromiso de la comunidad en línea. En resumen, la coherencia en las redes sociales es fundamental para construir relaciones sólidas y duraderas con la audiencia y para alcanzar los objetivos estratégicos de comunicación.

3. **Social Commerce.**

El social commerce, que es la integración de las redes sociales en las estrategias de comercio electrónico, se ha convertido en una herramienta poderosa para impulsar el crecimiento de emprendimientos en la actualidad.

Aquí te presento algunas formas en las que el social commerce puede ser beneficioso para los emprendedores:

- A. **Amplificación de la visibilidad:** Las redes sociales tienen audiencias masivas y diversas. Al aprovechar plataformas como Facebook, Instagram, TikTok o Pinterest, los emprendedores pueden exponer sus productos o servicios a un público mucho más amplio y diversificado que a través de métodos de marketing tradicionales.
- B. **Interacción directa con los clientes:** El social commerce permite a los emprendedores conectarse directamente con sus clientes, responder

The logo for Coach Benny, featuring the name in a stylized, cursive font with a slight shadow effect.

a preguntas, resolver problemas y recopilar retroalimentación en tiempo real. Esto crea un vínculo más cercano y personal con la audiencia, lo que puede aumentar la confianza y la lealtad del cliente.

- C. **Generación de confianza y credibilidad:** Las reseñas, testimonios y recomendaciones de clientes satisfechos en las redes sociales pueden ayudar a construir una reputación positiva para el emprendimiento. La gente tiende a confiar en las opiniones de otros consumidores, lo que puede influir en su decisión de compra.

4. **Email Marketing.**



Así es, el email marketing sigue siendo la forma más poderosa de comunicar a una audiencia como tu clientela y tus prospectos de clientes.

Coach Benny

El email marketing es una herramienta versátil y eficaz que puede ser fundamental para el éxito de los emprendimientos en la actualidad. Al aprovechar su capacidad para construir relaciones, segmentar la audiencia, promocionar productos y servicios, y medir resultados, los emprendedores pueden impulsar el crecimiento de sus negocios y mantener una comunicación efectiva con sus clientes y seguidores.

5. El retorno de la inversión



(ROI) será más poderoso en el año 2024 con el SEO (Search Engine Optimization) y a través del Google Ads.

La inversión en estrategias de SEO (Search Engine Optimization) y Google Ads seguirá siendo una apuesta sólida para obtener un ROI significativo en el

Coach Benny

próximo año y más allá. A medida que las empresas continúan adaptándose al entorno digital en constante cambio, el enfoque en la optimización de motores de búsqueda y la publicidad en Google se ha vuelto esencial para alcanzar y retener a una audiencia en línea altamente competitiva. La inversión en SEO a largo plazo puede mejorar la visibilidad orgánica y la autoridad de un sitio web, lo que se traduce en un flujo constante de tráfico cualificado. Complementado con estrategias de Google Ads bien gestionadas, las empresas pueden aprovechar la inmediatez de la publicidad pagada para llegar a su audiencia objetivo de manera efectiva. Esto, en conjunto, conducirá a un ROI más sólido y sostenible en el próximo año y en el futuro.

6. Tecnología de identificación visual para las búsquedas.

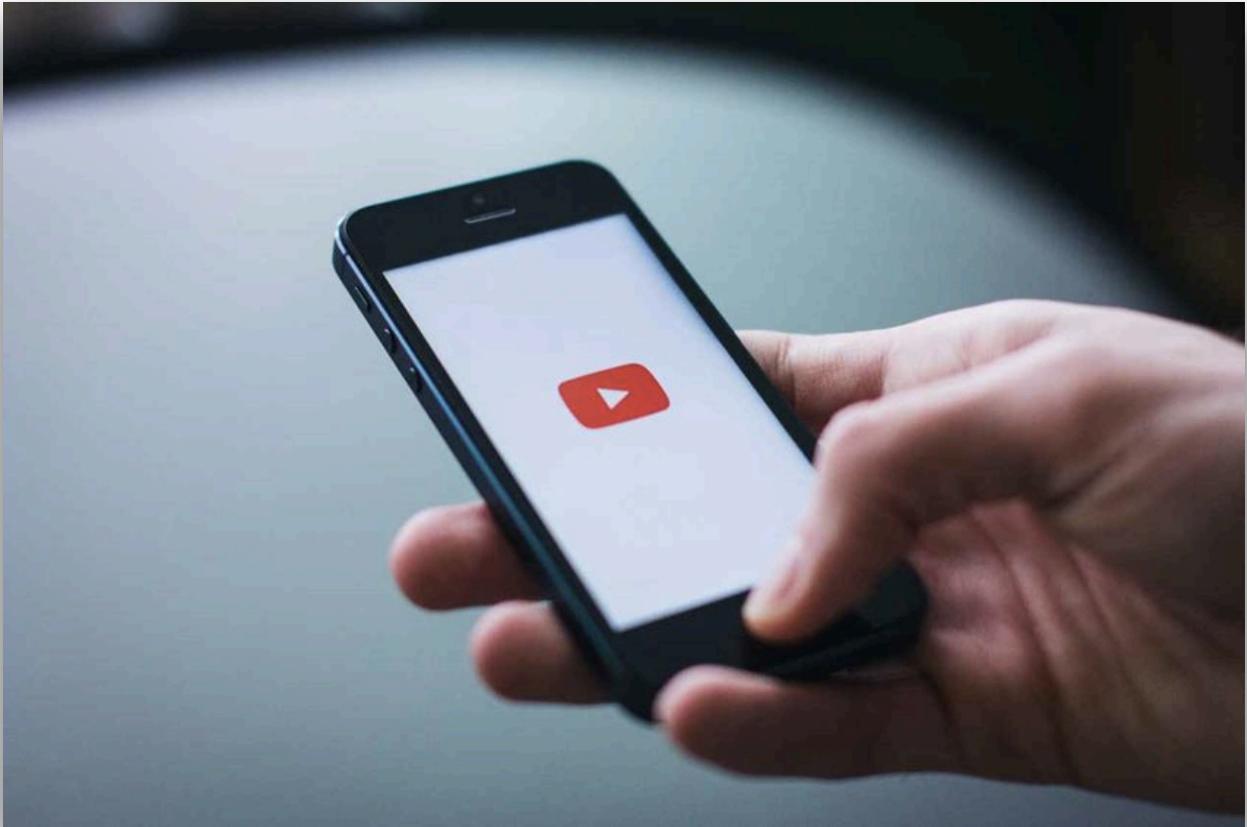
Así como tienen la herramienta del Skin Analyzer seguirán desarrollándose aplicaciones para pruebas de otros productos. ¿Has pensado cuando lleguen aplicaciones para demostrar las fragancias?

7. Dominio del video marketing y los Video Ads.

El dominio del video marketing y los video ads es esencial en la era digital actual. Con la creciente preferencia de las audiencias por el contenido visual y la facilidad de acceso a través de plataformas en línea y redes sociales, las empresas deben destacar en la creación y promoción de videos atractivos y relevantes. El video marketing permite a las marcas contar historias de manera efectiva, transmitir mensajes emocionales y conectar de manera más profunda con su audiencia. Además, la publicidad en video ofrece una

Coach Benny

oportunidad única para llegar a un público específico y medir la efectividad de las campañas. Aquellas empresas que dominan estas estrategias no solo pueden aumentar su visibilidad en línea, sino también impulsar el compromiso y la conversión de manera significativa, lo que se traduce en un crecimiento sostenido y un mayor impacto en el mercado.



8. Los micro influencers seguiremos ganando posiciones dentro del negocio.

El ascenso continuo de los microinfluencers dentro del negocio es un reflejo de la evolución del marketing de influencia. Estos creadores de contenido con seguidores más modestos a menudo poseen audiencias altamente

comprometidas y nichos específicos que valoran la autenticidad y la conexión personal. A medida que las marcas buscan relaciones más genuinas con sus clientes, los microinfluencers se convierten en aliados ideales para transmitir mensajes de manera creíble y efectiva. Su capacidad para generar confianza y autenticidad en sus recomendaciones seguirá siendo un activo valioso en el mercado, permitiendo a las marcas llegar a audiencias altamente segmentadas y lograr un retorno de inversión significativo a través de asociaciones estratégicas.

9. La distribución del producto seguirá cobrando fuerza impulsado por el video marketing y otros contenidos en redes sociales.

La distribución del producto experimentará un impulso aún mayor gracias al poder del video marketing. En un mundo cada vez más digital y visual, el video se ha convertido en una herramienta fundamental para atraer y cautivar a las audiencias. Las empresas que utilizan estrategias de video marketing pueden presentar sus productos de una manera más envolvente y persuasiva, lo que genera un interés más sólido por parte de los consumidores. Además, la facilidad con la que se pueden compartir videos en redes sociales y otras plataformas permite que la información sobre productos llegue a un público más amplio y diverso. En consecuencia, el video marketing se erige como un motor esencial para impulsar la distribución efectiva de productos y alcanzar un crecimiento continuo en el mercado actual.

10. El crecimiento de las búsquedas por voz.

El crecimiento esperado en la utilización de búsquedas por voz en el 2024 refleja la evolución continua en la forma en que las personas interactúan con la tecnología y buscan información en línea. A medida que los asistentes de voz y los dispositivos inteligentes se vuelven más accesibles y precisos, las búsquedas por voz se están convirtiendo en una parte integral de la vida cotidiana. Las empresas que se anticipen a esta tendencia y optimicen su contenido para búsquedas por voz estarán en una posición sólida para satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores y mantenerse relevantes en el panorama digital en constante evolución. Esto abrirá nuevas oportunidades para conectar con audiencias de manera más natural y eficaz, lo que se traducirá en una mayor visibilidad y participación en línea.



Coach Benny