

**#BosaTiene  
Gente Poderosa**

**Taller  
EMPREENDEDORES LOCALES**



ALCALDÍA LOCAL  
DE BOSA



# EMPRENDEDORES

CREACIÓN DE MARCA



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.

ALCALDÍA LOCAL  
DE BOSA



# 1 ¿Qué es una Marca?

Una marca (también conocida como marca comercial) es un nombre, término, signo, símbolo, diseño o una combinación de estos que se le asigna a un producto (o servicio) con el fin de identificarlo y distinguirlo de los demás productos que existen en el mercado.

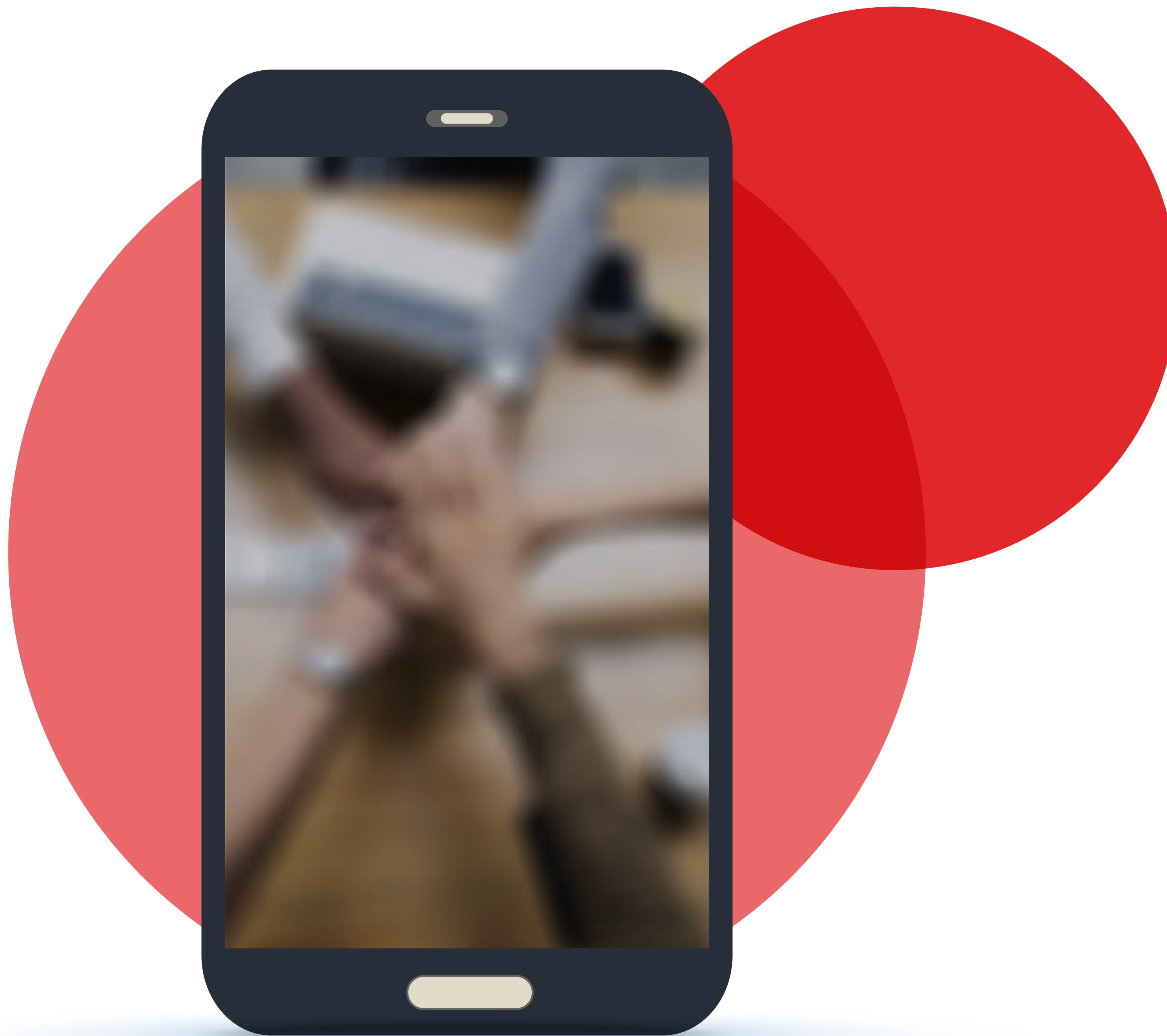
La marca es un componente muy importante que hoy en día prácticamente no existe un producto que no cuente con una marca, ni un consumidor que no preste atención a la marca al momento de decidir la compra de un producto o servicio.

# 1 ¿Qué es una Marca?

Una marca nos permite que los consumidores puedan identificar nuestro producto y distinguirlo de los demás productos que existen en el mercado, transmitirles nuestra identidad, hacerles notar la calidad de nuestro producto, y persuadirlos de que lo compren.

Pero además, con el tiempo, una marca nos permite generar experiencias, percepciones y sentimientos positivos en los consumidores, y hacer que estos estén dispuestos a pagar el precio que pidamos por nuestro producto aun cuando este sea mucho mayor que el de los productos de las marcas competidoras.

■ La marca es la base  
sobre la cual se  
construye la imagen  
de una empresa.



## 2 **Porqué es importante construir mi propia marca**

Permite principalmente diferenciar un producto de los existentes en el mercado; pero además de cumplir esta función, también cumple otras funciones.

### LAS PRINCIPALES FUNCIONES DE UNA MARCA SON:

- Permite que los consumidores puedan identificar su producto o servicio de los demás productos competidores y así, destacar en el mercado.





## 2 **Porqué es importante construir mi propia marca**

Permite principalmente diferenciar un producto de los existentes en el mercado; pero además de cumplir esta función, también cumple varias otras funciones.

### LAS PRINCIPALES FUNCIONES DE UNA MARCA SON:

- Transmite la identidad de la marca (de donde viene, el estilo, la esencia del producto entre otras)
- Ayuda a fidelizar al cliente



# 3 ¿Qué debo tener en cuenta?

# 1 DEFINIR LA IDENTIDAD DE LA MARCA

**Determinar qué es lo que queremos transmitir a través de esta, qué es lo que queremos que proyecte, o cómo queremos que la perciban.**

Por ejemplo, a través de nuestra marca podríamos querer transmitir el concepto, el estilo, la personalidad o la esencia de nuestra empresa o producto; o transmitir un atributo, un beneficio o una característica importante o diferenciadora de nuestro producto (por ejemplo, calidad, estatus, prestigio, confianza, seguridad, etc.).



ALCALDÍA LOCAL  
**DE BOSA**



# 3 ¿Qué debo tener en cuenta?

2

## Elegir el nombre

Para elegir el nombre de nuestra marca debemos asegurarnos de que cumpla con los siguientes requisitos:

- ★ **Ser atractivo:** debe ser un nombre atractivo y capaz de llamar la atención de los consumidores.
- ★ **Ser corto y fácil de pronunciar:** de preferencia debe ser corto, sencillo y fácil de pronunciar, reconocer y recordar, de tal manera que pueda grabarse fácilmente en la mente de los consumidores.
- ★ **Ser distintivo:** debe ser capaz de distinguir o diferenciar al producto de los demás productos que existen en el mercado.
- ★ **Tomar en cuenta la competencia:** no debe ser igual o similar a un nombre de marca que ya exista en el mercado, sobre todo si se trata de una marca reconocida en este.

# 3 ¿Qué debo tener en cuenta?



## Diseñar el logotipo

Para diseñar el logotipo de nuestra marca lo recomendable es que contratemos los servicios de un diseñador gráfico que nos ayude con esta tarea.

- ★ **Ser atractivo:** debe contar con formas estilizadas, hacer un buen uso de los colores, una tipografía acorde de lo que quiere representar la marca y tener un concepto acorde con la época.
- ★ **Ser simple:** debe contar con formas simples, incluir pocos elementos gráficos, y estar conformado por pocos colores para una mayor recordación del consumidor.
- ★ **Ser reproducible:** debe ser capaz de ser reproducido a cualquier tamaño, en cualquier medio, y tanto a colores como en blanco y negro.
- ★ **Ser distintivo:** debe ser único, original y novedoso, capaz de distinguirse de los logotipos de las marcas competidoras.

# 4 Herramientas en las cuales te puedes apoyar

(Te permite crear mediante plantillas predeteinadas piezas para impresión, logos, redes sociales, etc)

★ **Venngage:** <https://venngage.com/templates/>

★ **Canva:** <https://www.canva.com/>

★ **Tailor Brands:** <https://www.tailorbrands.com/>

★ **WIX:** <https://es.wix.com/logo/maker>

ENTRE OTRAS.



# EMPRENDEDORES

REDES SOCIALES



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.

ALCALDÍA LOCAL  
DE BOSA



# Ventajas de **REDES SOCIALES** para los pequeños empresarios



# TEMÁTICAS

---

- ★ **Decida** a quién llegar
- ★ **Trace** el recorrido del cliente
- ★ **Defina** los objetivos de marketing
- ★ **Elija** sus canales de medios sociales
- ★ **Cuente** la historia de su empresa
- ★ **Cree y administre** un calendario de contenido
- ★ **Cree** mensajes auténticos



# 1 Decida a quién llegar

Es importante definir un público objetivo que esté compuesto por las personas con más probabilidades de convertirse en clientes.

Las personas del público objetivo tendrán ciertas características en común que se dividen en tres categorías:

★ **Datos Demográficos**

Es posible que compartan estas características:  
Edad, sexo, ocupación, educación, ubicación

★ **Intereses**

Tal vez les interesen los mismo productos, temas o actividades.

★ **Comportamientos**

Es posible que lean las mismas publicaciones, visiten destinos online idénticos, tengan ciertos pasatiempos o practiquen deportes similares.



# 2 **Trace** el recorrido del cliente

El recorrido del cliente o comprador se refiere a las experiencias que las personas tienen antes de decidir comprar un producto o servicio y se pueden dividir en tres etapas aproximadamente.

## Etapas 01:

★ **Reconocimiento:** El Cliente conoce un negocio o producto

En la etapa de reconocimiento es recomendable llegar a la mayor cantidad de personas posible del público objetivo. Mostrar imágenes de productos y servicios que llamen la atención de las personas y las animen a obtener más información. También se puede incluir información general del negocio y descripciones básicas de los productos o servicios.

