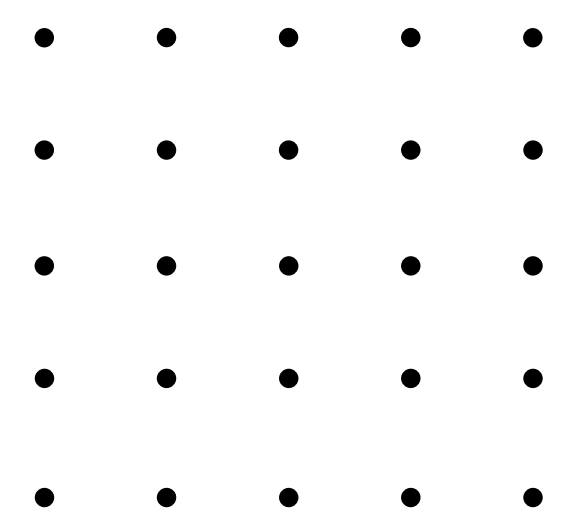


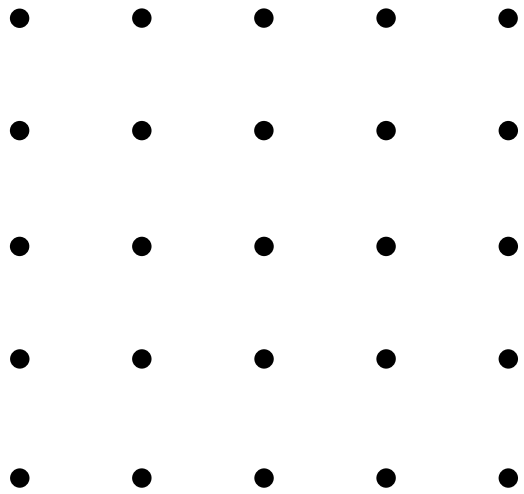
# INSTAGRAM 911

ESTRATEGIAS DE EMERGENCIA



# Agenda

- SITUACIÓN ACTUAL
- COMUNIDAD
- PROBLEMÁTICA
- NECESIDADES
- SOLUCIONES
- LET'S MAKE MONEY



# SITUACIÓN ACTUAL

## PANDEMIA

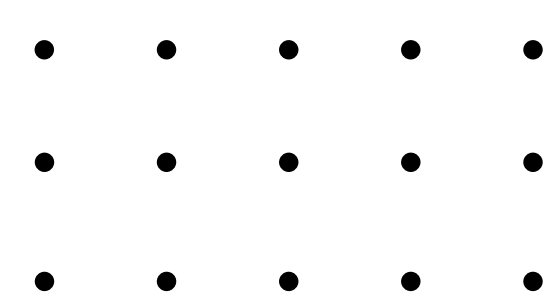
Para nadie es un misterio la situación por la que estamos atravesando a nivel mundial con relación al COVID-19

## CIERRE COMERCIAL

Muchas empresas se han visto en la obligación de cerrar sus puertas debido a la situación actual

## PÁNICO

Lo que ha despertado un pánico de prevención en todos los seres humanos, hasta en nuestros consumidores



# COMUNIDAD

## ¿REALMENTE CONOCES TU CLIENTE IDEAL?

¿Cuántos años tiene? ¿Dónde vive? ¿Cuál es su pasatiempo? ¿A qué se dedica? ¿Cuántos hijos tiene?

## HAGAMOS UN EJERCICIO

Vamos juntos a crear "Tu cliente ideal"

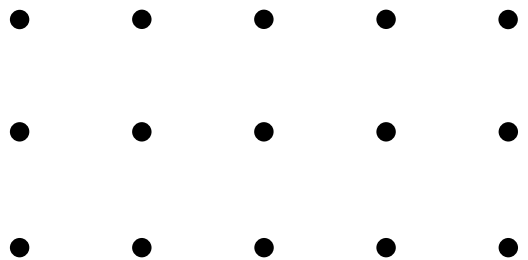
## PASOS PARA CREAR TU CLIENTE IDEAL

GÉNERO:

RANGO DE EDAD:

ESTADO CIVIL:

INGRESO MENSUAL:



TU CLIENTE IDEAL

**COMUNI  
DAD**

**ELLA ES SOFIA**



GÉNERO: FEMENINO

RANGO DE EDAD: 18-25

ESTADO CIVIL: SOLTERA (SIN HIJOS)

INGRESO MENSUAL: RD\$15,000

BENEFICIOS DE CONOCER TU

**COMUNI  
DAD**

**CONOCERÁS SU ESTILO DE VIDA**

**+**

**CONOCERÁS SUS NECESIDADES**

**+**

**CONOCERÁS SU PODER ADQUISITIVO**

**=**

**TUS COMUNICACIONES SERÁN 100% EFECTIVAS**

TU CLIENTE IDEAL

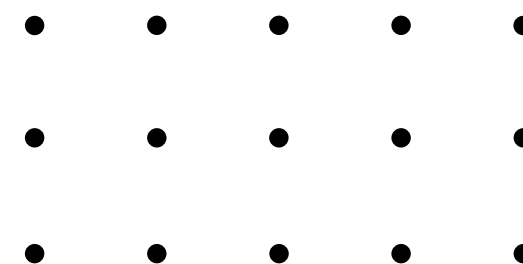
# COMUNIDAD



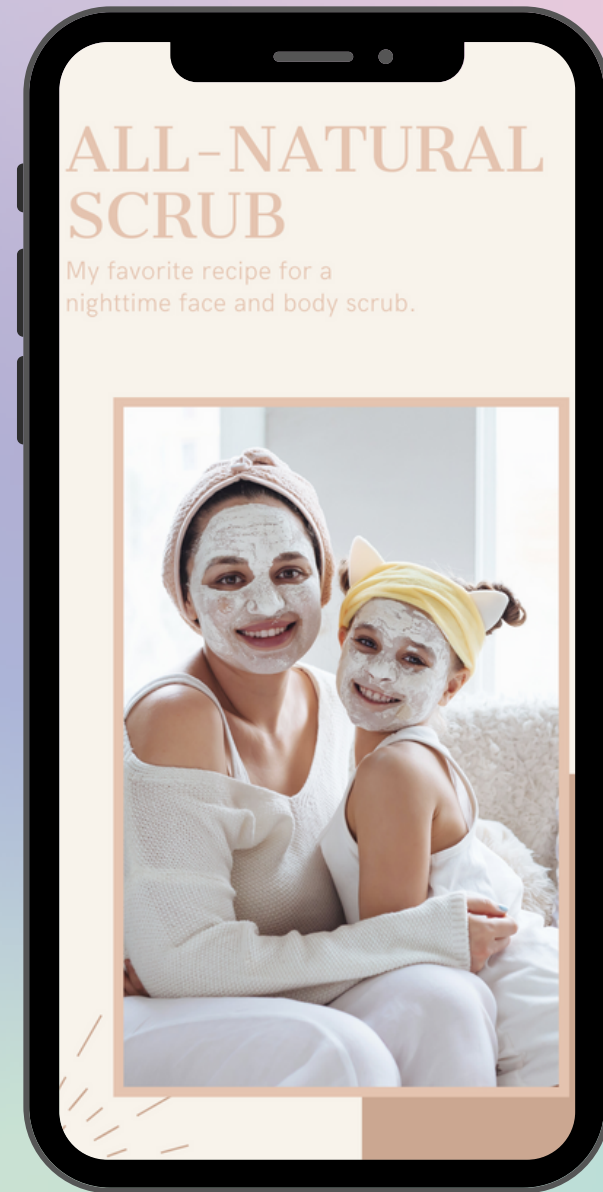
**ESTILO DE VIDA :  
ACTIVO - SOCIAL**

**CONOCERÁS SUS NECESIDADES :  
DIVERSIÓN - TIPS DE BELLEZA**

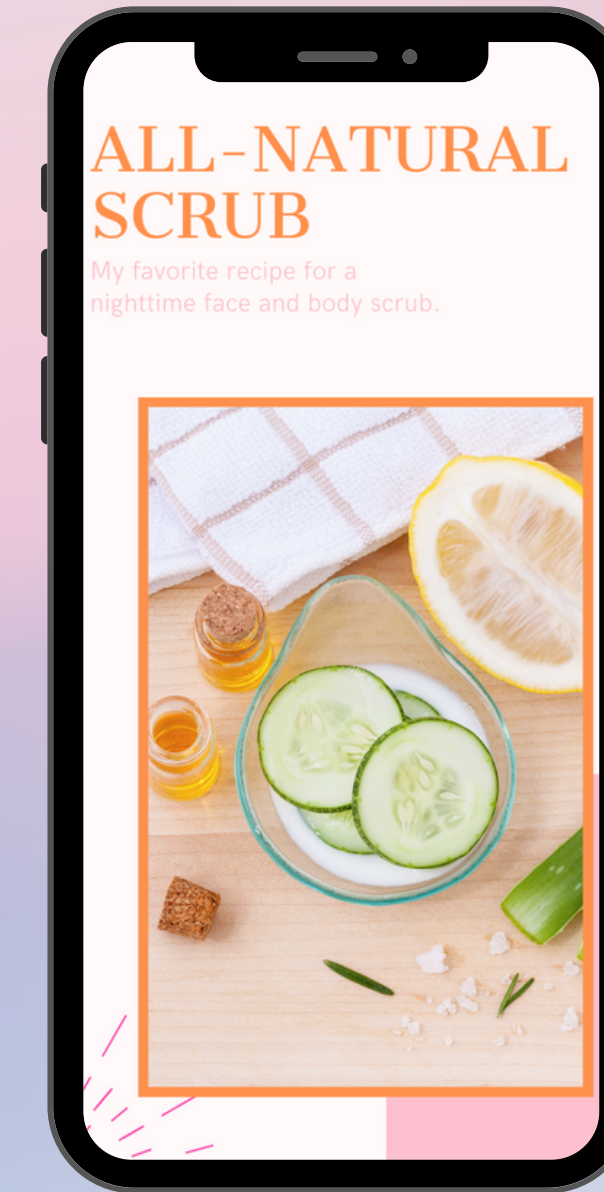
**CONOCERÁS SU PODER ADQUISITIVO:  
RD\$700 - \$2,500**



# A



# B







- DISTANCIAMIENTO SOCIAL



- TOQUE DE QUEDA

• • • • •

# PROBLEMÁTICA

• • • • •

- ABSTINENCIA FINANCIERA

- CIERRE DE ESTABLECIMIENTOS





- ENTRETENIMIENTO



- IDEAS CREATIVAS

• • • • •

# NECESIDADES

• • • • •

- ESPERANZA

- CONTAR CONTIGO





- TIPS & RECOMENDACIONES



- INSPIRACIONES

• • • • •

# SOLUCIONES

• • • • •

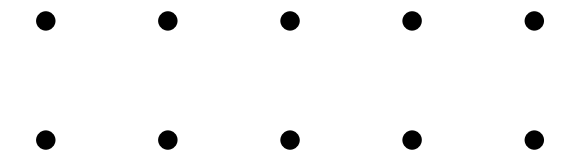
- PALABRAS DE ESPERANZA

- QUE ESTÉS PRESENTE





# LET'S MAKE MORE THAN MONEY

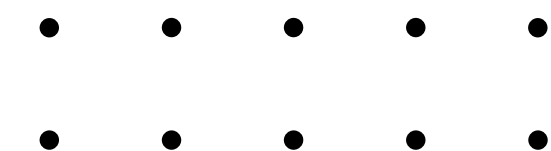


## TIPS & RECOMENDACIONES

Nuestros clientes en estos momentos "NO QUIEREN VENTA" mejor enamoralos y crea en ellos la necesidad recomendando algún producto o dándoles consejos de cómo utilizarlos en casa.

## INSPIRACIONES

Inspira con tus publicaciones y de forma sutil introduce tus productos o servicios.



## PALABRAS DE ESPERANZA

No todo es venta, la salud emocional de tus cliente debe estar en tus prioridades como marca.

## QUE ESTÉS PRESENTE

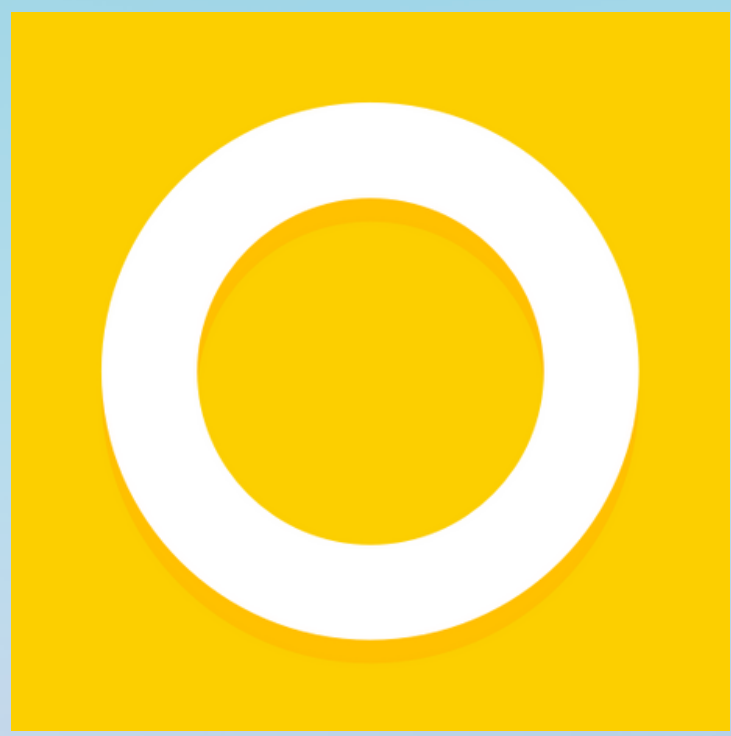
En estos momentos es necesario estar presentes en sus vidas. Esta relación es "EN LAS BUENAS Y EN LAS MALAS".

• • • • •



CANVA

OVER



UN REGALITO...



# ¡GRACIAS!

¡NOS VEMOS PRONTO!