PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

Consideraciones para el éxito

Liderazgo + Management + Comunicación
Claridad en cuanto a “la meta”
Analizar los paradigmas para captar un cliente.
Armar un equipo competente + ITP
- Analizar paradigmas, en especial “Empresa familiar”

Ser concientes de nuestra Imagen Marca País.
Sinergizar junto a la Cadena de Valor
Saber siempre nuestro nivel real de competitividad.
Mejora continua (Kaizen)
Empatía y perseverancia

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Empresas Familiares

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

¿Somos familia o somos empresa?

A nivel internacional el 80% de las empresas son familiares, representan el 75% de las unidades económicas, 70% de los puestos de trabajo privado y 95% de las empresas de comercialización.

Menos del 30% de las empresas familiares sobreviven a la segunda generación, 10% a la tercera y 4% a la cuarta.

Fuente: Revista Mercado

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Consideraciones para el éxito del proceso exportador

Liderazgo + Management + Comunicación

Claridad en cuanto a “la meta”

Analizar los paradigmas para captar un cliente externo.

Armar un equipo competente + ITP

Analizar paradigmas, en especial “Empresa familiar”

- Ser concientes de nuestra Imagen Marca País.

Sinergizar junto a la Cadena de Valor

Saber siempre nuestro nivel real de competitividad.

Mejora continua (Kaizen)

Empatía y perseverancia

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Nuestra Imagen Marca País

Como Herramienta de Marketing consiste en:

- **…la asociación de ideas que surgen inmediatamente en la mente de un ciudadano de un país con la solo mención de lo que somos y lo que hacemos.**
- **En otras palabras:**

SON PRECONCEPTOS

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Isologotipos en el mundo

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Isologotipos en el mundo

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Consideraciones para el éxito

Liderazgo + Management + Comunicación
Claridad en cuanto a “la meta”
Analizar los paradigmas para captar un cliente.
Armar un equipo competente + ITP
Analizar paradigmas, en especial “Empresa familiar”
Ser concientes de nuestra Imagen Marca País.

- Sinergizar junto a la Cadena de Valor
- Saber siempre nuestro nivel real de competitividad.
- Mejora continua (Kaizen)

Empatía y perseverancia

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

¿Y la clave "+1"?

La nueva estrella del equipo

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Redes Sociales

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Aquello que existe y no se percibe en Redes Sociales

NO EXISTE

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

La nueva figura
Community Manager

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

La comunicación antes de las redes sociales

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

La comunicación después de las redes sociales

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

Una cosa es “estar” en las Redes Sociales

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Otra es
“ser social”
en las Redes Sociales

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

4 PREGUNTAS CLAVES

A. ¿**Qué** queremos como empresa de las redes sociales?

B. ¿**Por qué** necesitamos estar en las redes sociales?

C. ¿**Para qué** necesitamos estar en las redes sociales?

D. ¿**Cómo** queremos estar en las redes sociales?

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Respuesta para todas:

CREAR UN CLIENTE MAS

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

¿Recuerdan ésto??

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

1% se muere
3% se mudan
14% por precio
14% por producto
68% por MAL SERVICIO

En otras palabras, el 68% se va porque por regla general seguimos sin entender lo que es el concepto de "calidad total"… y ahora se suman las Redes Sociales

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Pero hay que tener en cuenta (como el canto de la tribuna)

Los clientes no solo leen y miran los mensajes dirigidos a ellos, sino que además responden a la empresa y también a otros clientes potenciales que desconocemos.

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

¿QUÉ PASA EN EL MUNDO?

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

- ✓ Los negocios generados a través de las apps generaron + 20K millones de dólares en 2015
- ✓ El 33% a través de dispositivos móviles
- ✓ 9 de cada 10 personas usa RRSS
- ✓ Los consumidores a nivel mundial dedican más tiempo a las RRSS que a la TV (198’ diarios versus 168’)
- ✓ La publicidad en RRSS será mayor a la de la prensa escrita a partir de 2016
- ✓ Mayores presupuestos en MKT de “influencers” ➔ blogueros, youtubers, periodistas digitales y formadores de opinión

¿QUÉ PASA EN LAS EMPRESAS?

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

- El 42% “esta” en RRSS
- Dedicación semanal baja
  - 22% < 1 hora semanal
  - 40% de 1 a 4 horas
  - 29% de 5 a 24 horas
  - 9 % > de 25 horas
- + 70% no tienen plan de comunicación por este medio
- Solo 3 de 10 empresas tienen a “alguien” exclusivo.
- ¿Qué usan las empresas?:
  - Facebook 58%
  - Twitter 21%
  - Pinterest 14%
  - Instagram 12%

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

La empresa
que se ve puertas adentro

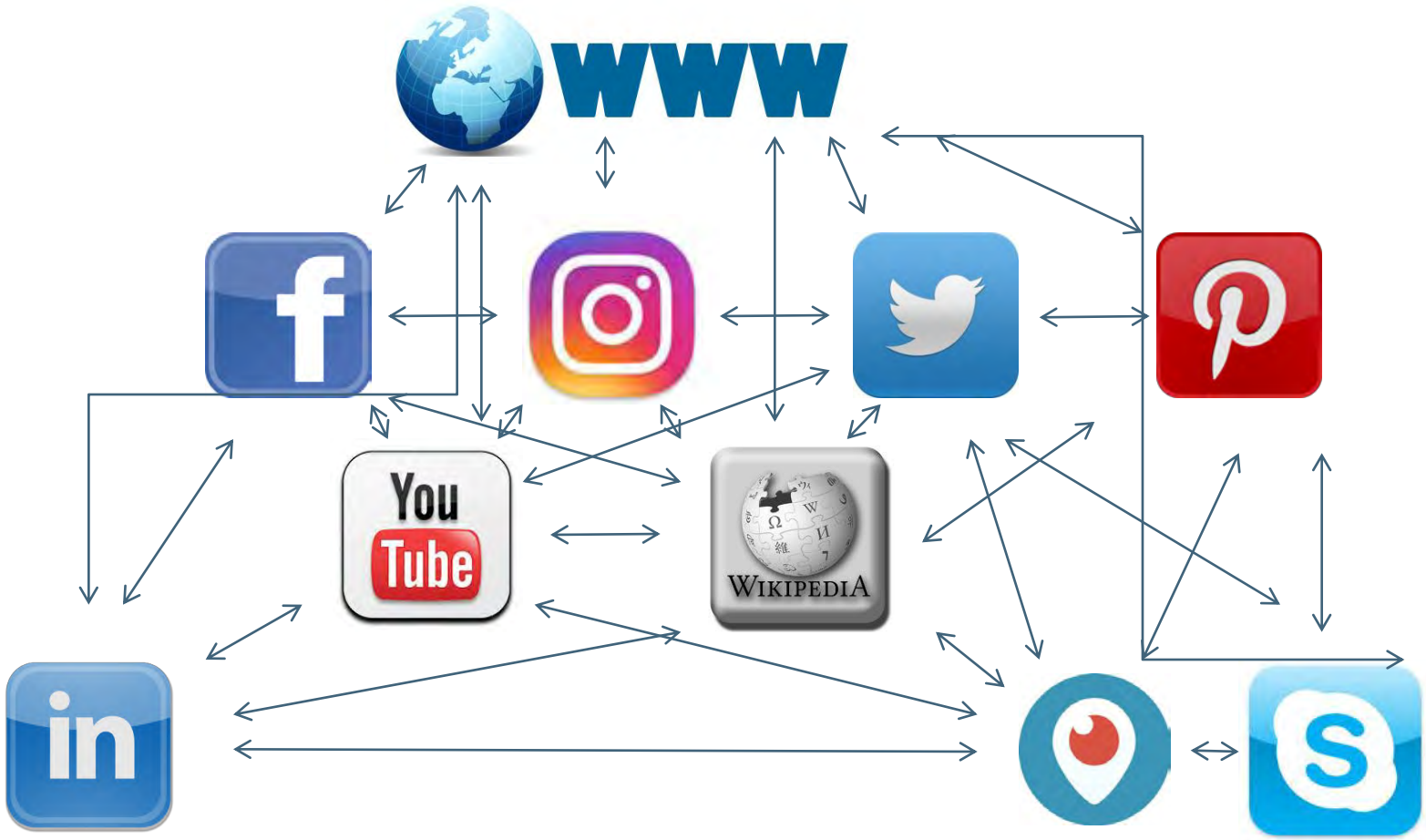
Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

“La nueva empresa”

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

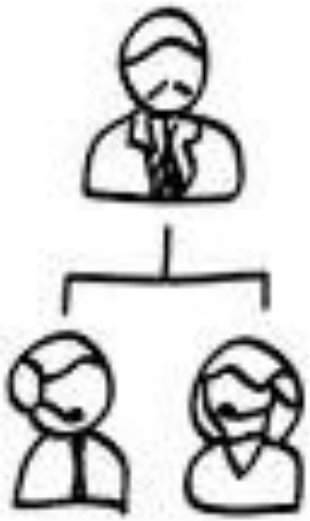
PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

La empresa
que se ve en las Redes Sociales



Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Aun en estructuras así…



Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

La manera de ganar una buena reputación es intentar por todos los medios ser lo que se desea parecer.

Sócrates

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

El Nuevo Equipo

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

WWW

PRODUCIMOS ACEITE DE OLIVA

Nuestra #PrimeraExportación de #AceiteDeOliva

Nos encanta producir ACEITE DE OLIVA

Aquí nace nuestro ACEITE DE OLIVA de exportación

Recetas con nuestro ACEITE DE OLIVA en el mundo

Así producimos ACEITE DE OLIVA para el mundo

"Dirijo una exportadora de ACEITE DE OLIVA"

Nuestra historia y la del ACEITE DE OLIVA

"9AM mostramos en streaming nuestros olivos"

"Charlemos en privado, me interesa su aceite"

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

La Gerencia
no puede estar ajena a esto!!

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Consideraciones para el éxito

Liderazgo + Management + Comunicación
Claridad en cuanto a “la meta”
Analizar los paradigmas para captar un cliente.
Armar un equipo competente + ITP
Analizar paradigmas, en especial “Empresa familiar”
Ser concientes de nuestra Imagen Marca País.
Sinergizar junto a la Cadena de Valor
Saber siempre nuestro nivel real de competitividad.
Mejora continua (Kaizen)

- Empatía y perseverancia

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

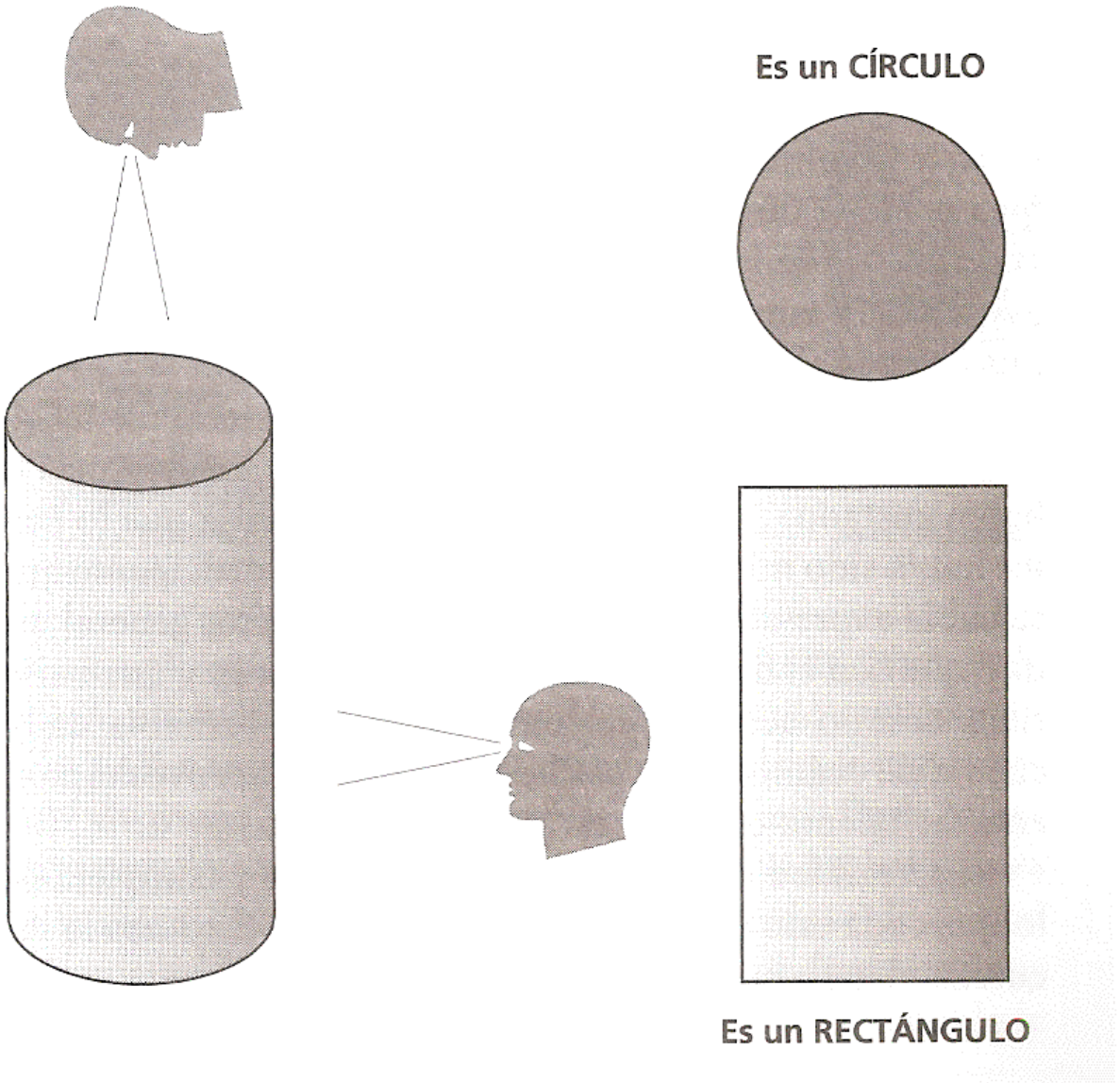
Empatía

Si hay algún secreto del éxito en los negocios, éste yace en la capacidad de captar el punto de vista de la otra persona y ver las cosas tanto desde su ángulo como del propio.

Henry Ford

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

… empatía



Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

Es el trabajo duro que Ud. hace después de cansarse de hacer el trabajo duro que ya hizo…

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

Thomas A. Edison:

«No fracasé, sólo descubrí 999 maneras de cómo no hacer una bombilla»

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

ROVIO FRACASÓ 51 VECES ANTES DE ACERTAR CON ANGRY BIRDS

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

EL LUBRICANTE WD-40 TUVO 39 INTENTOS ANTERIORES

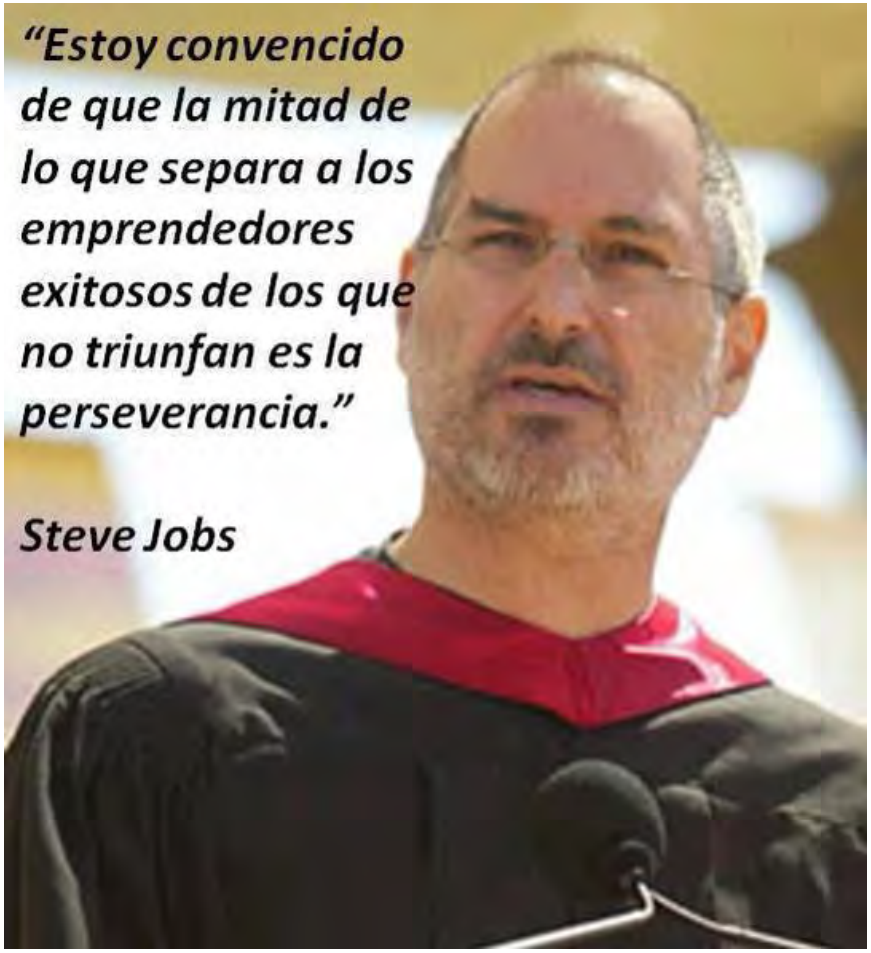
Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

NESTLÉ COMPRA PATENTE (1974) CREA EMPRESA (1986) TIENE ÉXITO (2000)

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia



Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

Harland Sanders

Kentucky Fried Chicken, fundó la empresa a las 65 años con solo U$S 105,

A los 74 años tenía 400 locales

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

Perseverancia

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

PABLO FURNARI
MANAGEMENT & MARKETING INTERNACIONAL

GRACIAS!

@pablofurnari

www.pablofurnari.com

pfurnari@coprom.com.ar

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción