

Transformá tu Pyme en una Smart Pyme

*10 Armas para vencer
a los gigantes de tu mercado.*



Índice

Introducción

Transformación digital: La revolución de los pequeños.

Smart Pymes: Adaptación inteligente al campo de batalla.

Smart Marketing: Tus armas para la batalla final.

Conclusión





Introducción





Sería una locura que una Pyme se enfrente a una gran empresa bajo sus condiciones dominantes en el mercado.

David no le ganó a Goliat blandiendo una espada en combate cuerpo a cuerpo; lo hizo con una honda, un arma que sabía usar y conocía a la perfección.

Desprovisto de armadura para tener mayor agilidad y a una distancia prudencial, David pudo vencer al gigante filisteo porque lo enfrentó donde él tenía más posibilidades y no donde su contrincante era más fuerte.

Para una Pyme no es muy diferente: No hay necesidad de actuar como un kamikaze cuando estamos en clara desventaja.

Sobrevivir en el mercado depende de la astucia, de diferenciarnos, de no enfrentar nuestros propios gigantes con sus armas, porque eso sería servirnos en bandeja de plata.

El Goliat de tu Pyme puede tener muchas fortalezas: grandes inversiones publicitarias, muchos locales, una política de precios agresiva, una cantidad elevada de empleados e incluso departamentos de marketing internos.



Vencerlo en esos frentes se nos antoja muy complicado, pero **¡No hay que desanimarse!**

A lo largo de esta guía vamos a adentrarnos en diferentes aspectos que **transformarán tu Pyme en una Smart Pyme** y que te darán los conocimientos necesarios para aprender el arte de luchar contra gigantes.

¿Preparada? ¿Preparado? ¡Entonces vamos!

A large pair of black leather shoes, likely oxfords, is shown from a low angle. A small, dark silhouette of a person stands between the two shoes, emphasizing the scale difference. A yellow hexagon with the number '2' is superimposed over the left shoe.

2

Transformación Digital:

La revolución de los pequeños

¿Viste la película Ávatar?

En un fragmento del film, el protagonista (Jake Sully) debe subir a lomos de **Toruk**, una especie de dragón cazador al que todos temen.

Toruk está acostumbrado a cazar, no a ser cazado, por eso el éxito de la misión depende de volar más alto y atacarlo desde un lugar inesperado para la bestia.

El principal error de las grandes empresas es actuar como Toruk, subestimar al pequeño y no percatarse de lo que se está gestando a sus espaldas.

En un estudio llamado [“Cómo los débiles ganan las guerras: Teoría del conflicto asimétrico”](#) realizado por el investigador



Ivan Arreguín-Toft, se demuestra de manera fehaciente que cuando las peleas son bajo las condiciones del poderoso, los grandes salen victoriosos en un 76% de ocasiones.

En contraposición, cuando las batallas son planteadas con enfoques distintos, el pequeño sale victorioso en un 63% de los casos.

La conclusión del estudio está clara: **Cuando el pequeño decide no jugar con las reglas del grande, sus posibilidades de ganar se multiplican.**



Ahora, apliquemos esto al mundo de los negocios: ¿Has escuchado hablar sobre la revolución digital? Quizá también lo hayas escuchado nombrar como “transformación digital” o “La 4ª Revolución Industrial”.

Le pongas el nombre que le pongas, la revolución digital se ha convertido en un cambio disruptivo de las reglas del juego y ha igualado la balanza entre los más grandes y los más pequeños.

Si lo definimos en dos líneas, podríamos decir que se trata de la digitalización de los procesos de una empresa para tener mejores resultados gracias a las nuevas posibilidades que van surgiendo.

Nos enfrentamos a una nueva era:

- Por un lado, la tecnología nos brinda a diario nuevas posibilidades con sus continuos avances.

- Y por otro, están las personas que han dado vuelta la tortilla y ahora tienen el poder. Están cada vez más conectadas y eligen marcas que satisfacen sus necesidades de manera ágil, rápida y que además, les ofrecen experiencias únicas.

Entonces: **¿Cómo aprovecho este contexto para transformarme en una Smart Pyme?**

3

Smart Pymes

Adaptación inteligente al campo de batalla



La clave para que un negocio sobreviva, reside en adaptarse rápidamente e innovar. Por algo el 60% de los profesionales del marketing crea al menos un contenido por día según este estudio de [eMarketer](#).

El secreto de las empresas que están bien posicionadas en el mercado pasa por 3 factores:

1.Capacidad de adaptarse al consumidor: Salta la brecha

¿Te acuerdas de BlockBuster? Mientras el ahora gigante del streaming (Netflix) mandaba sus películas a casa por correo, Blockbuster prefirió seguir manteniendo sus video clubs físicos. Al fin y al cabo habían sido líderes durante años y esa estrategia les había funcionado hasta el momento.

Llama poderosamente la atención que en el año 2000, Netflix quiso aliarse con Blockbuster, al que le ofreció llevarle la parte online. El CEO de la compañía rechazó la idea porque le parecía ridícula y en 2010, Blockbuster se declaró en bancarrota.

Kodak, Blackberry, Polaroid... Muchas empresas que eran tendencia en su sector han caído en la brecha digital. Se han desmoronado, dejando paso a otras compañías que sí supieron entender el cambio.

La revolución digital no es solamente una adaptación tecnológica, es un cambio de modelo donde el consumidor ha pasado a ser el centro, haciendo valer su voz en el mercado.

Tiempo atrás, los consumidores eran meros espectadores que recibían ofertas e información de productos de una forma pasiva, por medios que no permitían un feedback (al menos no rápido) como la TV, radio o medios impresos. Pero hoy por hoy son ellos los que tienen la sartén por el mango, los que buscan activamente productos y marcas de su interés.

Para ser una Smart Pyme, hay que dejar atrás la “época de vender” y dar lugar a la “época de ayudar a comprar”.

2. Evitar la Infoxicación

Internet nos brinda un mundo de información. Lo que buscas, lo puedes encontrar a gran velocidad y en cantidades abrumadoras. Esto puede ser maravilloso si se sabe canalizar, pero si no estamos atentos puede meternos de lleno en un problema.

Muchas empresas, de todos los tamaños, sin experiencia o ayuda de profesionales cualificados, se pierden en un océano de información, llevándolas habitualmente a un caos informativo muy difícil de ordenar.

Esto es lo que nosotros llamamos INFOXICACIÓN.

Cómo si comieras algo en mal estado, la información “en malas condiciones” puede ser muy perjudicial para la salud de tu empresa.

No todo lo que encuentres en la red es útil para tu negocio, debes focalizarte en lo que realmente quiere tu público, centrarte en sus intereses.

Conocer y evitar la **infoxicación** es primordial. Con tanta variedad al alcance de la mano es fácil distraerse del foco, lo que genera que se pierda el rumbo, o lo que es lo mismo, que vayamos en cualquier dirección menos en la que debemos: nuestros objetivos.



3. Actuar como una Pyme inteligente

Tal como Darwin lo aplicó a la evolución de las especies, para una Pyme la revolución digital, más que una alternativa se ha vuelto una cuestión de supervivencia.

Para tener alguna opción de sobrevivir en el mercado, deberás transformarte en una SmartPyme, y para eso necesitas cumplir estos requisitos:

Ahorra Recursos

Las grandes empresas y marcas no tienen demasiados problemas en contratar costosas agencias de publicidad o disponer de un departamento interno de marketing propio, con profesionales contratados full time.

Seamos sinceros, eso no está al alcance de la mayoría. Pero lo cierto

es que los gastos de un departamento de marketing externo, con profesionales que trabajan contigo en potenciar tu pyme, no tiene porqué ser tan costoso en relación a empleos internos.

El hecho de que sea externa, también implica que es Remota. No depende físicamente, ni para vender ni para trabajar, lo que ahorra mucho en recursos e inversión.



Se Sustantivo, no adjetivo.

Por definición, un adjetivo es una palabra que acompaña al sustantivo (lo importante) para expresar una cualidad o para ser una extensión del mismo.

Tu producto o servicio es tu sustantivo y en eso tienes que enfocarte. Una SmartPyme se dedica a lo que sabe hacer y recibe (cuando precisa) ayuda profesional para realizar una labor que no es su especialidad y que pueden suponer un obstáculo.

Ahorra tiempo, céntrate en lo que realmente necesitas. Deja lo demás a un “socio externo”, a un especialista

y evita perder tiempo en cosas que son adjetivas para tu negocio.

Capacidad de elección.

Por último, pero no por ello menos importante, está la capacidad y la inteligencia de saber elegir.

Una SmartPyme es escalable. El marketing digital es muy amplio, tiene montones de aristas y cada una requiere de una atención y dedicación. Una Pyme inteligente, siempre puede elegir qué herramientas usar, cuando usarlas, dónde quiere hacerlo y sobre todo, cuánto puede o quiere invertir en cada momento.

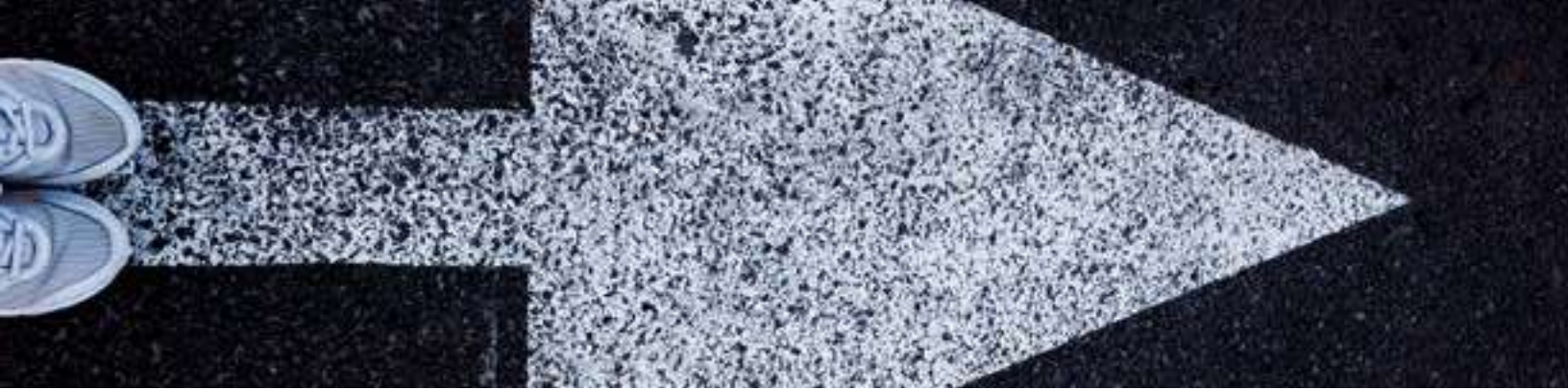




Smart Marketing

Tus armas para la batalla final





Las Smart Pymes, con un servicio profesional y bien dirigidas, tienen enormes posibilidades de salir adelante y ser exitosos en sus negocios ya que disfrutan de 5 importantes ventajas sobre sus competidores:

*Ventajas de una **Smart Pyme***

- **Aumentan la competitividad**, porque cuentan con el respaldo de un grupo de profesionales que ayudan a saltar la brecha digital.
- **Disminuyen los costes y tiempos de producción así como reducen errores** a través de la especialización. Disponen de mayor libertad para focalizarse en su trabajo, producto o servicio.
- **Aprovechan los conocimientos y recursos o tecnologías** sin necesidad de realizar mayor inversión.
- **Aumentan la seguridad y confianza en obtener buenos resultados** de una empresa con experiencia. Delegan y reducen la carga mental en la toma de decisiones.
- **Evitan algunos procesos que generan contratiempos y pérdida de tiempo** para la pyme, como la contratación de personal para trabajos puntuales.



Si conoces a los demás y te conoces a ti mismo, ni en cien batallas correrás peligro.

Sun Tzu, (El arte de la Guerra)

Ahora que sabes cuales son tus ventajas, solo te queda una cosa: **¡Pasar a la acción!**

Aprovecha tus virtudes y usa estas 10 armas para salir victorioso en la batalla final.



*10 armas de una **Smart Pyme***

1 - Elige un Nicho y especialízate

- Hace unos años, la marca de ginebra Hendrix enseñaba a través de un sommelier que su “gin” se tenía que servir con pepino o con frutos rojos porque aligeraba su sabor.
- **Esto apuntaba a un nuevo nicho:** Querían vender su producto a los que no les gusta el sabor amargo de la ginebra.
- Para una Smart Pyme apostar a un nicho es 100% rentable. Encontrar un segmento de mercado más pequeño y prestarles una atención más personalizada puede ser una gran oportunidad.

2 - Diferénciate

- Cómo hemos visto en el estudio de Arreguín, si vas a enfrentarte a uno más grande, no lo hagas de frente ni con sus condiciones.
- Tienes que pelear **con una estrategia distinta a la fortaleza de tu Goliat.**
- Postúlate como una competencia indirecta para que toda la atención no esté sobre tu pyme, es preferible evitar comparaciones y tratar de distanciarse.

*10 armas de una **Smart Pyme***

3 - Crea Alianzas

- Tomemos el ejemplo de las hormigas que hemos aprendido de chicos. **Que seas más pequeño que otro no quiere decir que siempre tengas que pelear solo.**
- Alíate con un competidor de tu tamaño, compra más cantidad de productos y obtén mejores precios.
- **Otra opción es complementar tu producto con otras pymes que no sean competencia directa**, ofreciendo un producto más integral.

4 - Precios Acomodados

- Es probable que tengas clientes de más tamaño y otros cuya estructura es menor.
- Una Pyme tiene la opción de **diferenciar sus precios dependiendo del tipo de cliente, del país o región en que se encuentra** o incluso dependiendo del producto que vende.
- Date el lujo que los grandes no pueden, personaliza el precio para cada uno.

*10 armas de una **Smart Pyme***

5 - Digitalízate

- Que muchas grandes empresas estén en internet no quiere decir que lo estén haciendo bien. Según este estudio de [Smart Insights](#), el 49% de las empresas no tienen una estrategia de marketing digital claramente definida.
- **¡Mejor para ti, más opciones de diferenciarte y sacar ventaja!** Deja a la competencia seguir apostando a medios convencionales mientras tú ganas tiempo y construyes un vínculo digital con tus clientes.
- Crea comunidades y dales una buena atención, genera listas de clientes potenciales y bríndales el contenido que les interesa: En definitiva, llega antes que tus competidores.

6 - Se flexible

- Cuanto más grande sea tu competencia, más lento será en tomar decisiones y menos adaptado a los mercados locales.
- Aprovechalo y adáptate a la realidad diaria de tus clientes, eso te diferenciará y aportará valor añadido a tu producto o servicio.

*10 armas de una **Smart Pyme***

7 - Se veloz

- Tu Smart Pyme no tiene grandes estructuras que sostener. Haz como David que peleó sin armadura, más liviano. Muévete rápido y sorprende a gigantes y clientes a la vez.
- **Los grandes tardan en tomar decisiones, aprovéchalo y lanza un nuevo producto, realiza alianzas estratégicas, responde antes a las necesidades de tus clientes u ofréceles un servicio más completo para fidelizarlos.**

8 - Habla de tú a tú

- **Mantén una relación personal, el tamaño de tu Smart Pyme lo permite.**
- Es muy probable que tú, o el dueño de una pequeña o mediana empresa, tenga relación cercana y directa con sus clientes.
- En las grandes empresas, aunque los clientes tengan una relación con la marca, nunca llega a ser tan de tú a tú como puede ofrecer tu propio negocio. Por ejemplo, puedes tener relación con un vendedor de Movistar, pero es poco probable que conozcas a algún jefe de la compañía.

*10 armas de una **Smart Pyme***

9 - Ofrece productos con “tu toque”

- **Personaliza tus productos o servicios**, es una forma creativa de resolver las necesidades de los clientes de manera más eficiente y adelantarte a tus competidores.
- Es interesante destacar las posibilidades que nos da el mundo digital en este sentido, dónde podemos incluso automatizar la personalización y convertirla en un proceso estandarizado.

10 - Nuevos canales de distribución

- Explora las ventas a través de internet, a través de intermediarios o revendedores o la distribución en otros locales con productos relacionados al tuyo.
- Busca alternativas a los canales de distribución convencionales, donde ningún otro competidor esté presente.

5

Conclusión



Casi sin darnos cuenta hemos llegado al final de la guía, esperamos que haya sido de tu interés y te haya servido para entender mejor ciertos conceptos.

No hay que tenerle miedo a los cambios, la revolución digital ha ayudado a nivelar la balanza entre grandes y pequeñas empresas.

Se trata de no caer en la brecha digital y sobrevivir en un mercado que ha modificado las reglas del juego a través de la tecnología.



Cualquier David se puede enfrentar a Goliat y cualquier Pyme puede divulgar su marca, hacer crecer su negocio o aumentar las ventas en el mercado valiéndose de una estrategia óptima.

Lo digital ha venido para quedarse y nos obliga a adaptarnos a los nuevos tiempos, ser más veloces, ágiles e innovar en nuestros modelos de empresa.

Da igual el tamaño de tu pyme o el sector en el que te encuentres, antes o después, la revolución digital terminará siendo algo que deberás afrontar.

Con el paso del tiempo, todas las áreas profesionales sin excepción necesitarán acomodarse a esta nueva cultura, así que cuando lo hagas, ¡hazlo de manera inteligente!

Ahorra recusos, se sustantivo, evita la infoxicación y actúa a tu escala, sin prisa pero sin pausa.

El Smart Marketing se ha convertido en el mejor aliado de las pequeñas y medianas empresas por las bajas inversiones en comparación con los medios convencionales y el alto retorno en relación con el presupuesto invertido: **Desarrollar y llevar a cabo estrategias de marketing nunca ha estado tan al alcance de todos como hoy.**

Piensa en grande, pero actúa en pequeño. Ten una visión global y estrategias bien definidas para no perder el foco en los objetivos y recuerda:



Si quieres cambiar el mundo, no necesitas abrir una fábrica, solo necesitas abrir una laptop.

Alexis Ohanian, (cofundador y presidente ejecutivo de Reddit).



Alexis Ohanian 
@alexisohanian

If you want to change the world, you don't need to open a factory. You just need to open a laptop.

¿Querés que te ayudemos con nuestra experiencia en marketing digital?

Tenemos una oferta GRATIS para ti. Habla directamente con nuestros expertos y Partners Digitales para realizar una evaluación de tu estrategia digital, sin compromiso, y brindarte asesoramiento y mejores soluciones digitales para tu pyme.

¡CHARLEMOS!

 **Marcial**

