



Cuaderno de Trabajo

**Módulo de Consolidación
del Emprendimiento Nivel II:**

Marketing para emprendedores



Scotiabank.

Cuaderno de trabajo

Módulo de Consolidación del Emprendimiento (Nivel II):

Marketing para emprendedores

Noviembre, 2025

MÓDULO DE CONSOLIDACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO NIVEL II: Marketing para emprendedores

Editor:

Aldeas Infantiles SOS Perú

Dirección Legal:

Calle Ricardo Angulo N° 744, Urb. Corpac
San Isidro – Lima – Perú

ELABORACIÓN DE CONTENIDOS:

Antonio Ricardo Herrera Cabanillas
Rafael Quispe Gutierrez

REVISADO POR:

Natalí Cárdenas Gavilán
Diana Lucero Matta Figueroa
Juan Adrian Arturo Medina Mallma
Janela Milagros Nuñez Vilcamichi
Deshanira Aylinn Robles Matos

APROBADO POR:

Nancy Martínez Pacheco
Jhony Noa Baldeón

DISEÑO, DIAGRAMACIÓN E ILUSTRACIONES:

Roger Román De la Cruz

REVISIÓN DE ESTILO:

Diego Carbajal Alarcón

IDIOMA ORIGINAL:

Español

Primera edición, noviembre 2025

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú N. °202515329

La publicación de este material ha sido posible gracias al financiamiento de Cummins y Scotiabank, en el marco de los proyectos “YouthCan!: BUILDING UP AND ACHIEVING EMPLOYABILITY” y “Familias con futuro: Empleabilidad y emprendimiento para el fortalecimiento familiar”.

Esta publicación no puede ser reproducida totalmente ni en parte, por ningún medio sea electrónico, digital, mecánico, fotocopiado, microfilmación, por registro u otros métodos, sin autorización expresa de los responsables de la edición.

PRESENTACIÓN

¡Te damos la bienvenida a este cuaderno de trabajo sobre **Marketing para Emprendedores!**

¿Qué encontrarás en este cuaderno?

Este material ha sido elaborado para acompañarte en un paso clave de la consolidación de tu negocio: la promoción efectiva de tu producto o servicio. Aquí encontrarás información práctica y actividades que te ayudarán a analizar y aplicar tanto estrategias digitales como métodos tradicionales de marketing para comunicarte de manera eficaz con tu audiencia y atraer nuevos clientes.

Para ello, desarrollarás:

- **Actividad 1:** Estrategias de marketing digital.
- **Actividad 2:** Herramientas de marketing tradicional.

Estas actividades están pensadas para que reflexiones sobre las mejores formas de llegar a tus clientes y avances en pasos concretos que fortalezcan la visibilidad de tu negocio.

¿Cómo usar este cuaderno de trabajo?

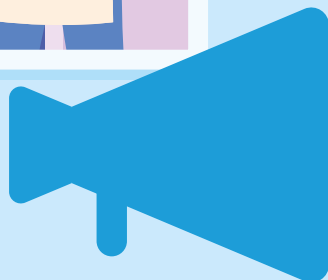
Este cuadernillo está diseñado para que avances a tu propio ritmo. No necesitas dominar todos los conceptos de inmediato; lo importante es que cada ejercicio te ayude a reflexionar y a dar pasos prácticos hacia la mejora de tu estrategia de marketing.

Para guiar tu aprendizaje, cada tema se organiza en tres momentos:

1. **Reflexionemos:** para conectar tu experiencia con el tema y plantearte preguntas clave.
2. **Conceptos Básicos:** para conocer los fundamentos y estrategias de marketing que amplíen tu comprensión.
3. **Aplica lo Aprendido:** con ejercicios prácticos que te permitirán aterrizar los conocimientos en tu propio negocio.

Completar con dedicación cada actividad será una inversión en tu futuro, pues te permitirá fortalecer la presencia de tu emprendimiento en el mercado y asegurar su crecimiento.

¡Es momento de pasar a la acción y llevar tu emprendimiento a una nueva etapa!

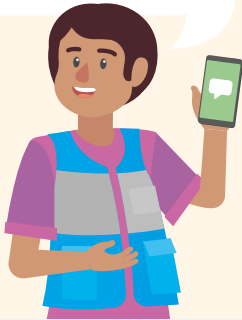


Sesión: MARKETING PARA EMPRENDEDORES

Actividad 1. Estrategias de marketing digital para potenciar tu emprendimiento

¡Vamos a explorar el mundo del marketing digital!

En esta actividad, aprenderás a usar herramientas digitales como redes sociales y WhatsApp Business para atraer clientes y promocionar tu negocio en línea, aumentando su visibilidad y alcance.



¿Qué haremos en esta actividad?

1. Explorar los conceptos básicos de marketing digital, enfocándonos en redes sociales y WhatsApp Business como canales para atraer y retener clientes.
2. Crear un plan de marketing digital para tu emprendimiento, adaptando estrategias y contenido a las plataformas seleccionadas.

Esta actividad es esencial para que tu negocio aproveche el potencial de internet y logre impactar a un público más amplio.

Conceptos básicos



1. ¿Qué es el Marketing digital?

- **¿Qué es?:** promoción de productos o servicios a través de internet y herramientas digitales. Utiliza plataformas como redes sociales, aplicaciones de mensajería y sitios web para llegar a un público específico.
- **¿Por qué es importante?:** el marketing digital te permite alcanzar clientes potenciales que pueden estar en diferentes lugares, haciendo que tu negocio gane visibilidad y se conecte directamente con personas interesadas en tus productos o servicios.

2. Estrategias de marketing digital



A. Redes sociales

- **¿Qué son?:** las redes sociales como Facebook, Instagram y TikTok permiten a las personas compartir contenido visual e interactuar con amigos y seguidores.
- **¿Cómo funcionan?:** puedes usar estas plataformas para mostrar fotos, videos o promociones de tus productos, y contarle a la audiencia sobre tu negocio.

8



Ejemplo:

- Si tienes una tienda de accesorios artesanales, puedes publicar las fotos de tus creaciones en Instagram mostrando los detalles de cada pieza. También puedes publicar promociones especiales para aumentar el interés de tus seguidores.



B. WhatsApp Business

- **¿Qué es?:** versión profesional de WhatsApp diseñada para que las empresas se comuniquen directamente con los clientes de manera organizada y eficiente.
- **¿Cómo funciona?:** permite enviar mensajes a clientes, anunciar promociones y utilizar el catálogo de productos para mostrar tus ofertas.



Ejemplo:

- Si tienes una pastelería, puedes enviar mensajes promocionando sabores especiales o una oferta de "compra 2 por 1" en ciertos productos, usando el catálogo para que los clientes vean imágenes y precios de tus pasteles y galletas.

Ejercicio 1:



Aplica lo aprendido: ¡Desarrolla tu plan de marketing digital!

Objetivo:

Diseñar un plan de marketing digital para tu emprendimiento usando redes sociales y WhatsApp Business para captar y retener clientes.

1. Estrategia en redes sociales

— Instrucciones:

- **Paso 1:** elige dos plataformas de redes sociales donde promocionarás tu negocio (p. ej.: Facebook y TikTok).
- **Paso 2:** describe el tipo de contenido que publicarás, como fotos de tus productos, videos de demostración o publicaciones de ofertas especiales.
- **Paso 3:** define la frecuencia con la que harás publicaciones (diaria, semanal, entre otras).

Plataforma elegida	Objetivo	Tipo de contenido	Frecuencia de publicación

2. WhatsApp Business

— Instrucciones:

- **Paso 1:** identifica el objetivo de tus mensajes de WhatsApp Business (promociones, noticias, descuentos).
- **Paso 2:** describe el tipo de contenido que se incluirán en los mensajes.
- **Paso 3:** define la frecuencia de envío de los mensajes (semanal, mensual, entre otras).

Objetivo	Tipo de contenido	Frecuencia de envío

Ejercicio 2:

Reflexión final:

1. ¿De qué manera crees que este plan de marketing digital ayudará a aumentar la visibilidad de tu negocio?
2. ¿Qué estrategia consideras que será la más efectiva para atraer a nuevos clientes y por qué?
3. ¿Cómo te ayudará el uso de redes sociales y WhatsApp Business a construir una relación más cercana con tus clientes?



Actividad 2. Estrategias de marketing digital para potenciar tu emprendimiento

¡Descubre cómo llegar a más personas en tu comunidad! En esta actividad, aprenderás a utilizar herramientas de marketing tradicional como carteles, volantes y el poder del boca a boca para promocionar tu emprendimiento localmente. También exploraremos el cómo participar en eventos comunitarios para dar a conocer tu negocio.



¿Qué haremos en esta actividad?

- 1. Exploraremos los conceptos básicos** de las herramientas de marketing tradicional y cómo pueden ayudarte a atraer más clientes a nivel local.
- 2. Aplicarás lo que has aprendido** creando un plan de marketing tradicional para tu propio emprendimiento, asegurando que tu negocio sea visible y atractivo en tu comunidad.

Esta actividad es esencial para fortalecer la presencia de tu negocio en el entorno local y conectar mejor con tus futuros clientes.

11

Conceptos básicos



1. ¿Qué es el marketing tradicional?

- **¿Qué es?:** el marketing tradicional utiliza medios como carteles, volantes y recomendaciones de boca a boca para dar a conocer un negocio o producto.
- **¿Por qué es importante?:** es una manera efectiva de llegar a un público local fomentando la cercanía y confianza. Con estas herramientas puedes atraer la atención de las personas de tu comunidad que valoren la compra en negocios locales.

2. Herramientas de marketing tradicional



A. Carteles y volantes

- **¿Qué son?:** piezas impresas que sirven para anunciar tu negocio. Incluir imágenes, colores y textos llamativos ayudará a captar la atención de tus posibles clientes.
- **¿Cómo funcionan?:** para maximizar su efectividad, coloca los carteles en lugares de alta afluencia como mercados, tiendas de barrio y centros educativos.



Ejemplo:

- Un emprendedor que vende productos artesanales puede crear volantes con fotos atractivas de sus productos, añadiendo información sobre su ubicación y precios especiales. Luego, los distribuye en tiendas locales o los coloca en anuncios comunitarios.

12



B. Boca a boca

- **¿Qué es?:** ocurre cuando tus clientes recomiendan tu negocio a amigos y familiares. Esto genera confianza y credibilidad en el producto o servicio que ofreces.
- **¿Cómo funciona?:** anima a tus clientes satisfechos a contar su experiencia y ofrece incentivos como descuentos para clientes referidos.



Ejemplo:

- Un emprendedor que vende productos orgánicos podría ofrecer un descuento a clientes que recomienden su negocio y traigan nuevos clientes.



C. Eventos locales

- **¿Qué son?:** los eventos locales como ferias y festivales comunitarios son oportunidades para dar a conocer tu negocio en tu comunidad.
- **¿Cómo funcionan?:** al participar en estos eventos puedes montar un stand personalizado, ofreciendo muestras de tus productos o promociones especiales.



Ejemplo:

- Un emprendedor que vende productos naturales para el cuidado de la piel podría instalar un stand en una feria de productos orgánicos. Implementar ese espacio con muestras gratuitas, por ejemplo, atraerá la atención de los asistentes y aumentará las probabilidades de que se interesen en tu negocio.

Ejercicio 3:



Aplica lo aprendido: ¡Desarrolla tu plan de marketing tradicional!

Objetivo:

Crear un plan de marketing tradicional detallado para promocionar tu emprendimiento a nivel local, utilizando carteles, volantes, estrategias de boca a boca y participación en eventos locales.

14

1. Carteles y volantes

— Instrucciones:

- **Paso 1:** elige lugares estratégicos donde colocarás tus carteles o distribuirás tus volantes (p. ej.: tiendas locales, parques, escuelas).
- **Paso 2:** describe el diseño y contenido de los carteles y volantes (colores, imágenes, mensaje principal).
- **Paso 3:** dibuja el boceto de un volante o cartel para tu negocio.

Lugar estratégico	Diseño y contenido del cartel / volante

2. Boca a boca

— Instrucciones:

- **Paso 1:** piensa en formas de motivar a tus clientes para que hablen de tu emprendimiento a sus amigos y familiares.
- **Paso 2:** describe cómo implementarás estas estrategias para fomentar el boca a boca.

Estrategia de boca a boca	Cómo la implementarás

3. Eventos locales

— **Instrucciones:**

- **Paso 1:** identifica un evento local relevante donde podrías participar para promocionar tu emprendimiento (p. ej.: una feria escolar, un mercado local).
- **Paso 2:** describe la estrategia que usarás en el evento para atraer clientes (montaje de stand, promociones especiales, degustaciones).

Evento local relevante	Estrategia para participar y promocionar

15

Ejercicio 4:

 **Reflexión final:**

1. ¿Cuál de estas estrategias de marketing tradicional crees que será más efectiva para tu emprendimiento?
2. ¿Cómo te ayudará este plan de marketing tradicional a conectar mejor con tu comunidad local?





www.aldeasinfantiles.org.pe

