



EMPRENDE *ya*

GUÍA PARA TU CRECIMIENTO



TOLUCA
CAPITAL

*Ahora sabemos
como formalizar
nuestro negocio*



Lo que NUNCA deben compartir en las redes sociales de tu negocio

Una mala imagen en internet puede acabar con tu reputación. Mejor sigue estas recomendaciones para construir una marca sana.

Las redes sociales ofrecen una gran oportunidad para construir tu marca, hacer crecer tu interacción de forma orgánica, mostrar cómo es tu empresa y echarlo todo a perder. Caso práctico: la metidísima de pata de American Apparel en 2014. Para promocionar su venta del 4 de julio, la empresa tuiteó lo que pensaron sería una imagen de fuegos artificiales. Pero no eran fuegos artificiales, sino el Space Shuttle Challenger explotando en el aire en 1986. Al público no le gustó nada, y muchos dejaron de seguirlos.

Aquí te dejamos cinco cosas que los emprendedores jamás deberían subir a redes sociales.

1. Religión y política

Para los emprendedores, esa debería seguir siendo la regla. Si lo que quieres es alienar a tu base de seguidores, nada lo logra mejor que una declaración política.

Si enfocas el contenido en redes sociales hacia tus clientes y no hacia tus propias creencias, tu negocio seguirá avanzando en la dirección correcta, con más

ganancias y menos drama.

2. Tú, todo el tiempo

Cuando estás en redes sociales tienes que ser más que un negocio, tienes que ser un socio que ayude a mejorar las vidas de sus clientes. Habla sobre tendencias en la industria, muéstrale a la gente que sabes que hay más gente inteligente aparte de ti. Dale información útil o entretenida.

Puede que hayas escuchado de esto como "Content Marketing". Bueno, aquí el secreto del content marketing: cuando lo haces bien, puedes vender tantas veces como quieras. Mientras tu venta sea sutil y esté al final de información útil, a tus seguidores no les importará, de hecho, estarán más dispuestos a escucharte.

3. Cosas negativas sobre tus clientes o sobre el mundo

En cuanto empiezas a hablar de cosas negativas, se olvidan de tus productos o servicios. Y, lo que es peor, asocian tu negatividad con tu marca y te dejan de seguir. Si haces esto, estás muerto en redes sociales.

Si no puedes encontrar un ángulo positivo para tus posteos, mejor no subas nada. Y eso incluye sacar a relucir trapitos sucios sobre tus clientes o tu competencia. Eso déjalo para tus juntas internas, y muy muy lejos de las redes sociales. Ese tipo de contenido repele a la audiencia.

4. Actualizaciones excesivas

Cada canal tiene cierta tolerancia para la cantidad y frecuencia de contenido que subes. En Twitter puedes subir varias cosas al día sin que la gente se harte de verte. Pero en canales como Instagram o Facebook, una vez al día es más que suficiente.

No importa qué tan bueno sea tu contenido, si estás atascando los feeds de tu audiencia, no lo harás durante mucho tiempo porque te van a dejar

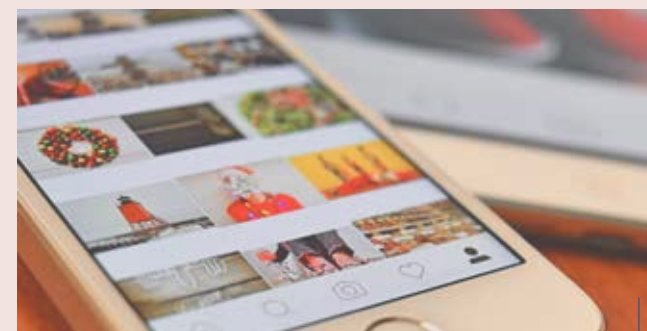
de seguir. Así que investiga cuáles son las mejores prácticas en cuanto a frecuencia y síguelas. Si un día tienes muchas cosas que decir, úsalo para crear varios contenidos que irás subiendo a lo largo del mes. Esto garantizará que tus contenidos serán frescos y útiles y hará que tus fans quieran quedarse a verlos.

5. Contenido anti-social

Las redes sociales se construyeron para ser sociales. No son lugar para boletines de prensa ni contenido aburrido, ni para discursos ni monólogos. Eso ponlo en otro lado.

Si alguien te sigue en redes sociales, podemos asumir que conoce tu empresa y que ha comprado tus productos o servicios. Así que no seas un infomercial, busca la manera de hacer que tu contenido sirva para que tus clientes conozcan la personalidad de tu marca.

¿Quieres una idea de cómo hacerlo? Checa la cuenta de Wendy's en Twitter. No hablan de hamburguesas ni de papas fritas, sino que comparten contenido divertido que hace que la gente lo quiera compartir. Y cuando hablan de comida rápida, lo hacen de forma sarcástica, lo que les consigue miles de retweets y comentarios. Y a pesar de ser una gran empresa, Wendy's responde a todos los comentarios en sus posts, y este enfoque divertido e inteligente les ha resultado en una gran base de fans.



¿QUÉ ES INDUSTRIA 4.0?

La Industria 4.0 o cuarta revolución industrial es un término dado a conocer en 2011 en la Feria de Hannover y que ha sido estandarte para trazar nuevas estrategias que promuevan el uso de las tecnologías y de la inteligencia artificial en el sector industrial.

También es conocida como industria inteligente o ciberindustria del futuro.

Las principales características de esta nueva industria conectada 4.0 se podrían resumir en:

Conexión vertical en forma de red: Los Sistemas Ciberfísicos están interconectados entre ellos y con trabajadores, directivos, desarrolladores, proveedores, clientes y hasta con el propio producto una vez vendido, gracias al Internet de las Cosas y al Internet de los Servicios (Cloud Computing).

Virtualización: El mundo real de la planta es capturado por sensores, creando una imagen virtual de la misma, que a su vez está conectada a Modelos de Simulación, Aplicaciones de Análisis Predictivos y Software para ayudar en la toma de decisiones. Todo ello ayudado por el Big Data.

Descentralización: La toma de decisiones es ejecutada por los Sistemas Ciberfísicos, ayudada por

Modelos Predictivos y Aplicaciones para la Toma de Decisiones.

Reacción en tiempo real: La captura de la información, su procesado y las decisiones tomadas al respecto se realizan en tiempo real.

Orientación al cliente: La arquitectura de la Industria 4.0 está diseñada para establecer un feedback directo entre el usuario, el producto y el diseñador del mismo.

Modularidad: En un mercado tan cambiante, una Fábrica Inteligente debe adaptarse a los cambios que se producen de forma rápida y eficiente. Mientras que hacer un estudio de mercado y un cambio de producción puede llevar mínimo una semana, las fábricas inteligentes están preparadas para adaptarse al cambio de forma rápida y seguir las tendencias del mercado.

Analítica avanzada: Sin duda es una de las partes más valiosas de esta industria 4.0, la capacidad para mejorar y optimizar los programas y procesos de producción es una parte vital dentro de cualquier empresa que quiera mantener un nivel alto de productividad y eficiencia. Los análisis avanzados para tomar decisiones sobre la planificación son de vital importancia en estas fábricas 4.0, consiguiendo una mayor agilidad en la cadena de producción y evitando así los cuellos de botella.

Pilares tecnológicos de la Industria 4.0:

- **Internet of Things o Internet de las Cosas:** No sólo los ordenadores están conectados a la red, sino que máquinas, dispositivos y objetos cotidianos.
- **Robótica avanzada y la inteligencia artificial:** Máquinas creadas con el propósito de automatizar tareas.
- **Sistemas para la integración vertical y horizontal:** Seleccionando cada empresa una implementación

interna de un servicio o proceso (vertical) o integrándose en mecanismos de cooperación u outsourcing (horizontal)

- **Comunicación M2M (Machine to Machine):** Gracias a diversas tecnologías, las máquinas se comunican intercambiando información y pudiendo realizar acciones eficientes sin la intervención humana.

- **Sistemas ciberfísicos:** Con dispositivos que incorporan tanto competencias computacionales como de almacenamiento y comunicación.

- **Big Data:** Es el análisis masivo de datos, los cuales pueden ser procesados y almacenados para incógnitas y cuestiones que anteriormente no hubiera sido posible resolver en la empresa.

- **Hiperconectividad:** Como modelo de sociedad conectada permanentemente a la información a través de diferentes dispositivos, modificando la forma tradicional de relacionarnos con todo lo que nos rodea.

- **Cloud Computing:** Un nuevo paradigma que consiste en un nuevo modelo de implementación de servicios de las TIC conectadas a través de Internet.

- **Ciberseguridad:** Es la práctica de proteger los sistemas informáticos de las empresas de ataques malintencionados.

Aun así, el reto no estará en conseguir integrar todo esto y que los sistemas o máquinas hablen entre sí para que todo funcione como un reloj suizo.

El reto verdadero estará una vez más en las personas, en cómo liderar el proceso de transformación digital dentro de tu organización y en el cambio que supondrá adaptarse y trabajar en los nuevos entornos conectados de la industria 4.0.



Departamento de
Fomento Industrial

ASESÓRAte

Programa de capacitación



TOLUCA
CAPITAL



Curso del mes de Junio

Imagen y Redes Sociales en tu Negocio

Si estás interesado ponte
en contacto con nosotros

 402 0250

 emprendeya.toluca@gmail.com

PREMIO MUNICIPAL DEL EMPRENDEDOR




La Dirección General de Desarrollo Económico impulsa ideas y proyectos de la población con la primera entrega del “Premio Municipal del Emprendedor”, y consolida a la capital como un semillero de nuevas empresas para solucionar los problemas de desempleo, rezago social y deterioro del medio ambiente.



Mayores informes:

 Municipio de Toluca

 402 0250



Principal Objetivo

Colaboración integral con las empresas de los parques y zonas industriales locales para combatir la delincuencia, ilegalidad, corrupción, el daño a la infraestructura y medio ambiente, como estrategia de apalancamiento del desarrollo económico municipal.



Dirección General de Desarrollo Económico

Coordinación de Inversión para el Desarrollo Productivo

CLÚSTER DE SEGURIDAD Y BIENESTAR INDUSTRIAL
 ES UN CONGLOMERADO DE UNIDADES ECONÓMICAS Ú ORGANISMOS INDUSTRIALES
 RELACIONADOS CON ENTIDADES PÚBLICAS MUNICIPALES, ESTATALES Y FEDERALES.

PRINCIPALES EJES DE ATENCIÓN

- Seguridad Pública
- Servicios Públicos
- Vialidad
- Gobernanza
- Medio Ambiente
- Desarrollo Económico



Departamento de Licencias

Es el encargado de orientar, autorizar, actualizar, realizar altas, cambios y tramitar bajas de Licencias de Funcionamiento mediante las siguientes modalidades:

- Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE)
- Sistema Único de Gestión Empresarial (SUGE)



Plaza Fray Andrés de Castro,
Edificio D. Planta Baja.
Col. Centro

Teléfono:
722.384.11.00 Ext. 696



Departamento de
Promoción al Empleo

EMPLÉATE

martes de oportunidades



**Concha Acústica
Portales de Toluca**

**Horario:
de 9:00 a 14:00 horas.**

Mayores informes:

Plaza Fray Andrés de Castro, Edificio C.
Primer piso. Col. Centro

 722.384.1100 Ext. 215