

Un
Motivo
Para la
Acción

Andrea Scatturice



QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

www.activa100.com.ar



UN MOTIVO PARA LA ACCION

1. El objetivo de este e-book es...
2. ¿Quién soy?
3. ¿Qué es la motivación para mí?
4. ¿Cómo nació mi marca?
5. ¿Cómo logré mis primeros clientes.
6. ¿Qué recursos utilice para llegar a mi público objetivo?
7. ¿Blanquear mi negocio para seguir creciendo?
8. ¿Asistí a eventos relacionados con mi actividad?
9. ¿Abrí mi primera oficina?
10. ¿Y seguí creciendo?
11. ¿Aprendí a delegar?
12. ¿Aprendí a valorarme?
13. ¿Y llegué a un lugar más grande?
14. ¿Me capacito constantemente?
15. ¿Estoy atenta a los cambios?
16. ¿Aprendí a tener pensamiento lateral?
17. ¿Me rodeo de gente que suma y aporta?
18. ¿De cada error aprendo algo?
19. ¿Ya pasaron 25 años?
20. ¿Espero haberte ayudado!



2022 ACTIVA100 STUDIO – © Todos los derechos reservados. Esta prohibida la reproducción / copia total o parcial de los contenidos protegidos por derechos de autor de este e-book y todos los contenidos bajo el nombre @activa100 / activa100 - Nro de inscripción en el Registro Nacional de la Propiedad Intelectual: RL-2019-102404514-APN-DNDA#MJ

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"



UN MOTIVO PARA LA ACCION

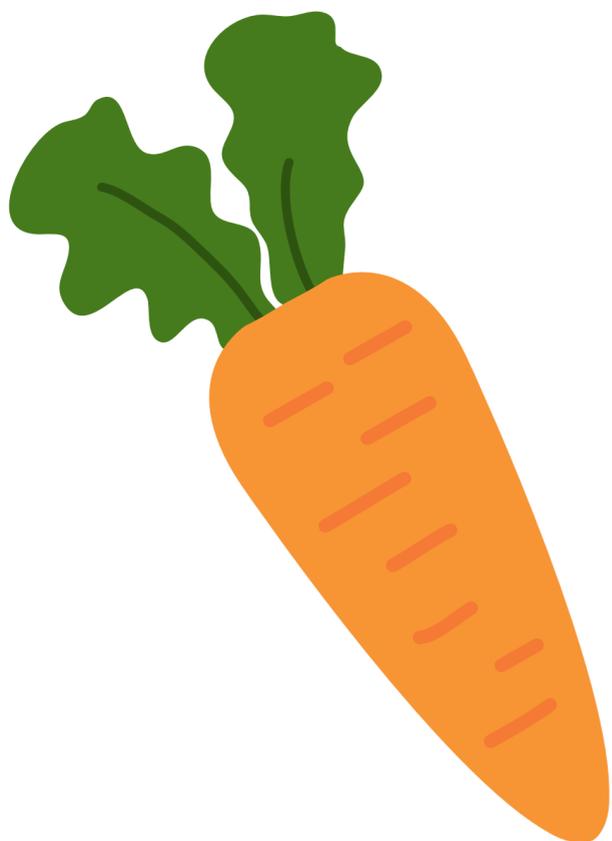
Recordatorios:

1. Es más importante ser productivo que estar ocupado.
2. La gente no compra tu servicio, compra la emoción que tu marca le hace sentir.
3. Cada día la competencia es mas y mejor, solo va a salvarte tener una buena propuesta de valor.
4. Sin inversión de tiempo o dinero tendrás un crecimiento lento.
5. No puedes abarcar todo, rodeate de profesionales y aprende a delegar.
6. Un logo no se hace en Canva.
7. Las personas conectamos con personas. Humaniza tu marca
8. Nada puede destruir al hierro salvo su oxido, nadie puede destruir a una persona, salvo su mentalidad...
9. Existen 5 personas que debemos tener siempre cerca.

Preguntas:

1. ¿Que personas te inspiran?
2. ¿Que cosas te motivan?
3. ¿Que consejo le darías a alguien que esta por comenzar un emprendimiento?
4. ¿Cual es el mejor consejo que te dieron?

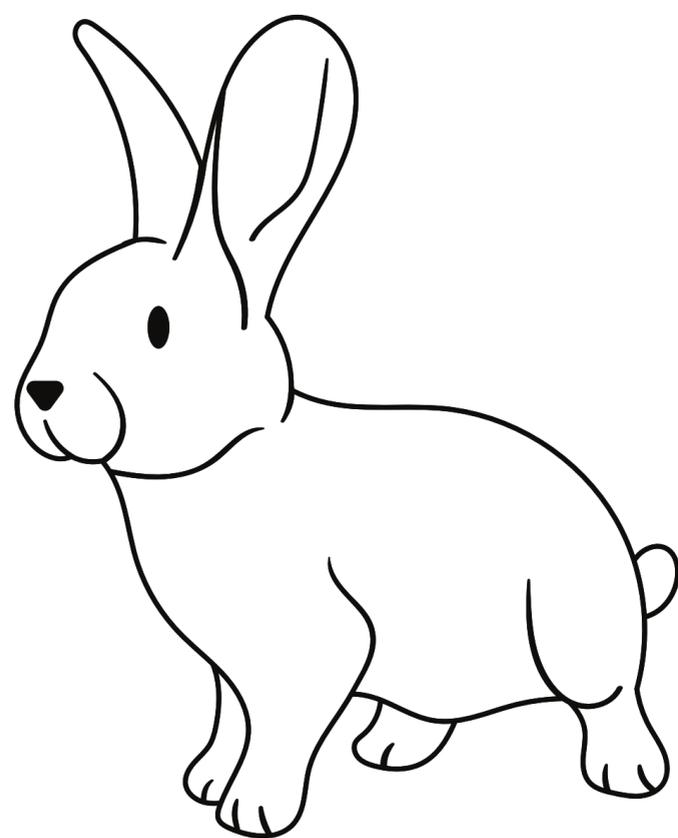
QUE ES "LA MOTIVACIÓN"



Un **Motivo**

Dedicado a todos los conejos que día a día van en busca de su zanahoria...

La **Acción**



QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

1 - ¿Cuál es el objetivo de este E-Book?

El objetivo de este e-book es contarte mi historia emprendedora con el fin de motivarte y que sepas que nada es imposible, que todo lo que te propongas lo puedes hacer realidad, solo necesitas ser constante, tener objetivos, tener un motivo y ponerte en acción.

Este año estoy cumpliendo 25 años de trayectoria con mi empresa ACTIVA100 Studio, y quiero festejarlo ayudando a los emprendedores, compartiendo mis aprendizajes, mi historia y poniendo a disposición todas las herramientas para crecer y llegar a donde te lo propongas, como siempre digo, yo no hago contenido técnico o basado en libros, yo solo cuento lo que hago y me resulta, comparto lo que me ayuda a crecer para ayudarte a vos también, si yo pude, vos puedes!

Allá vamos!

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

2

2 - ¿Quién soy?

Soy Andrea Scatturice, nacida en cuna de emprendedores, hija de "Don Alfredo" un tano almacenero y de Margarita, cocinera y ama de casa, tengo 49 años, estoy felizmente casada con Cecilia, soy creativa, independiente y autodidacta. Fundadora de varias empresas propias y para terceros.

Mis hobbies: Viajar por el mundo, cocinar y entrenar en el gimnasio.

Con solo 9 años de edad comencé mi historia emprendedora ayudando en el almacén de mi padre, quien me enseñó a amar el comercio en todas sus formas, pesar y fraccionar bolsitas de pan o queso rallado de $\frac{1}{4}$ k, $\frac{1}{2}$ k y 1 kilo, aprender a reconocer cada fiambre y manejar la cortadora fueron mis primeros desafíos, luego pase a la parte económica/financiera, donde aprendí a sacar el IVA y la ganancia de cada producto para saber los precios finales y hacer los cartelitos que iban pegados en las estanterías, no me dejaban usar la calculadora así que aprendí muy bien matemáticas.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

De la mano de mi madre aprendí a amar la cocina, crear "amor comestible" es otra de mis pasiones, tuve una empresa de catering para eventos donde pude plasmar ese amor por la cocina, trabaje muchísimo en ese rubro y justamente deje la cocina para dedicarme al marketing.

Al ser emprendedora por naturaleza y contar con más de 40 años de trayectoria en el mundo emprendedor, me considero una gran motivadora, es por esto que doy charlas para alumnos de colegios secundarios sobre diseño y marketing digital como salida laboral y talleres para adultos emprendedores sobre temas afines, además de producir contenidos sobre emprendedurismo, diseño y marketing para radio, televisión y medios de comunicación digitales.

Desde Mayo de 1997 a la actualidad, soy titular de la firma ACTIVA100 Studio, Estudio de Diseño, Publicidad y Marketing Digital, me desempeño como directora general de la empresa, atendiendo el manejo de las cuentas publicitarias de clientes, y el trabajo de diseñadores, programadores y creativos free lance.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Desde Junio de 2009 soy fundadora y editora responsable del portal de noticias digital Altos De La Web - Revista Digital Portal de noticias de la Ciudad de Buenos Aires, referente de la comuna 15 de nuestra ciudad produciendo y difundiendo material de actualidad y publicidad zonal en soporte digital.

Soy Socia fundadora de A.M.V (Asociación de medios vecinales) y Socia fundadora de A.M.E.P (Asoc metropolitana de editores periodísticos)

FORMACIÓN Y ESTUDIOS

- 2008 – “CURSO DE FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES” Incuba - Centro Metropolitano de Diseño.
- 2017 – “SEMINARIO DE DISEÑO Y NEGOCIOS- CONCEPTOS QUE EVOLUCIONAN” Centro Metropolitano de Diseño.
- 2017 – “MARKETING EN REDES SOCIALES” Fundación Itau y Centro Metropolitano de Diseño.
- 2019 – “TALLER DE SOCIAL MEDIA” - “MIPyMES DE DIGITALIZACION” Sub. Secretaria PyMES de la Ciudad de Bs As.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

- 2019 – “E-COMMERCE” - “MIPyMES DE DIGITACIZACION” Sub. Secretaria PyMES de la Ciudad de Bs As.
- 2019 – “TECNOLOGÍA PARA LA GESTIÓN DE COMERCIOS” “MIPyMES DE DIGITACIZACIÓN” Sub. Secretaria PyMES de la Ciudad de Bs As.
- 2019 – “DIGITALIZACIÓN, PAGINA WEB, AMPLIFICACIÓN DIGITAL Y COMMUNITY MANAGER” “CompetitiBA” Sub. Secretaria PyMES de la Ciudad de Bs As.
- 2019 – “CRECE CON GOOGLE-PYMES Y EMPRENDEDORES” Centro de Exposiciones de la Ciudad de Buenos Aires.
- 2019 – “MARKETING DEL PRODUCTO - ¿COMO VENDER TU PRODUCTO?” “CompetitiBA” Sub. Secretaria PyMES de la Ciudad Bs As.
- 2019 – “MANAGEMENT – MODELO CANVAS, PORTER Y FODA” “CompetitiBA” Sub. Secretaria PyMES de la Ciudad de Bs As
- 2021 - PILOTO DE DRONES - Escuela de pilotos Daniel Wagner
- 2021 - FILMACIÓN Y FOTOGRAFÍA AÉREA - Escuela de pilotos Daniel Wagner

PREMIOS Y DISTINCIONES RECIBIDOS:

- Premio Radio capilla 2010 - Mejor programa social y cultural de radio. "La nursery de ideas"
- Premio Gaviota Federal 2010 - Mejor pagina web temática www.lanurserydeideas.com.ar
- Premio Ancla Dorada 2010 - mejor programa de interés social. "La Nursery de ideas" Premio Radio Capilla 2011 - Mejor programa de interés gral "La nursery de ideas"
- Premio Raíces 2011 - Mejor programa de interés cultural "La nursery de ideas"
- Premio Mariano Moreno - Distinción de honor en reconocimiento por su tarea en bien de la comunidad y por su constante apoyo a la libertad de expresión. "La nursery de ideas"
- Premio Gaviota Federal 2011 - En el rubro "pagina web temática" por segundo año consecutivo www.lanurserydeideas.com.ar
- Premio "Gaviota Federal 2011 - " EN EL RUBRO "MEJOR PROGRAMA HUMORÍSTICO" "La nursery de ideas recargada"

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

- Premio Raíces 2011 - Rubro: Mejor página web de radio. www.radioactiva100.com.ar
- Premio Radio Capilla 2012 - Programa de interés general (La nursery de Ideas) y por programa humorístico por "La Nursery de ideas Recargada"
- Mención especial Radio Capilla 2012 - RADIO ON LINE para RADIOACTIVA100-SEÑAL DE DISEÑO
- Premio Estampas de Buenos Aires 2012 - Mejor radio on line www.radioactiva100.com.ar
- Premio Gaviota Federal 2012 "Mejor programa humorístico" "La Nursery de ideas recargada"

¿Que es para mí la MOTIVACION?

Para mí, la MOTIVACION es tener un MOTIVO para la ACCION, saber a donde quieres llegar, cuál es tu meta es el inicio, el motivo de distintas acciones para llegar a cumplir con ese objetivo, sueño, pasión, o como quieras llamarlo.

Tu primer auto, tu departamento, llegar al okm, ese viaje a Europa, lo que sueñes, sea lo que sea es el motivo que debe ponerte en acción, y hacer todo lo necesario para lograr ese objetivo es emprender.

Aquí te comparto un poco de mi historia, espero te sirva para encender la mecha emprendedora que llevas adentro!

¿Emprendemos?

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

COMO NACIO MI MARCA.

Internet llegó a nuestro país en 1995, dos años más tarde, el 2 de Mayo de 1997 fundaba ACTIVA100 Web Studio Design.

Por aquellos años existía Windows 95 y el paquete Office traía un cd aparte que decía "Front Page" una tarde comencé a investigar y probar las funciones del soft hasta que entendí que era para diseñar paginas web... ¿Pero que era una pagina web?

Para que te des una idea, no existía Google! Así que me puse a investigar donde podía y de a poco empecé a meterme en este fascinante mundo, existía el mensajero del momento ICQ, estaba Yahoo como buscador y mails, vi nacer a Hotmail, al Messenger, a Google, participe en la versión beta de Gmail donde te tenían que enviar una invitación para tener esa cuenta de mail tan preciada...

En fin, paso de todo!

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Para aprender a manejar ese programa, diseñé el sitio web de mi empresa de catering, me costo mucho tiempo entender cada acción, porque no había tutoriales, no encontraba mucha info, me dedique a leer el apartado de ayuda y en base a eso y con un poco de intuición y creatividad arme mi primer sitio web.

Luego vinieron otros desafíos y aprendizajes, no era todo diseñar el sitio, necesitaba algo llamado Hosting para poder poner mi diseño en la red y también necesitaba crear el dominio, el nombre que iba a tener mi página, otra vez a investigar y entender esas cosas nuevas, Nic Argentina era gratis, dabas de alta todos los dominios que querías y no tenían vencimiento.

Conseguir un Hosting fue una travesía, ya que era todo tan nuevo que había pocas empresas, conseguí una llamada CSCOM, donde me explicaron y ayudaron a hostear, etc.

Y para terminar la anécdota, lo que recuerdo con mucho "dolor" fue cuando me vino la factura del teléfono, ya que por aquellos años para navegar había que usar los pulsos telefónicos, así que cada minuto era dinero.

Desde aquel día pasaron ya 25 años, participe del boom de los punto com (año 2000), calculo haber diseñado y hosteado unos 800/1200 sitios y sigo aprendiendo todos los días, cada etapa y evolución del mercado, por eso sé como ayudarte a llevar adelante tu empresa y brindarte las mejores soluciones en cuando a diseño, publicidad y marketing digital.

COMO LOGRE MIS PRIMEROS CLIENTES.

Siguiendo con la historia que empecé hace 25 años cuando funde ACTIVA100 Studio, recuerdo que después de haber armado mis primeros sitios webs, que fueron de prueba, decidí dejar la gastronomía (yo tenia una empresa de catering) y dedicarme de lleno al diseño de sitios web, era 1997 pero yo ya me imaginaba que esto de la Internet era el futuro cercano y que las paginas webs iban a revolucionar la manera de vender y comunicarnos.

Así fue que me puse en campaña para comenzar a vender "diseño de sitios web"...

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Pero fue muy duro al principio ya que por aquellos años ir a cada negocio y explicar que era internet y para que era necesario tener una web era como salir a vender "Platos voladores"

Había que salir a educar y comunicar sobre un tema nuevo, algo revolucionario, negocio por negocio y hablar con cada uno, ver en las caras de esos comerciantes las expresiones de confusión y su negativa ante "lo nuevo"

Sin duda fueron años duros pero como todo, al llegar Internet a los medios, en los programas de televisión ya mostraban las paginas webs de los canales, los anuncios en las tandas sobre las primeras empresas de Internet como UOL, Sinectis, Tutopia, El Sitio, etc, eso ayudó muchísimo a la hora de comunicar y comenzar a vender sitios web, desde 1997 hasta el año 2000 cuando comenzó la famosa era de los "puntocom" que todo fué mucho más fluido y fácil.

Pasaron muchos años, pero al escribir esto vuelvo a sentir esa adrenalina que me daba diseñar y salir a vender lo que estaba convencida de que era el futuro de los negocios, los profesionales y el cambio absoluto de paradigmas en cuanto a ventas, mercados y Marketing, hoy siento esa misma pasión por lo que hago, por eso sé que puedo ayudarte a emprender con éxito lo que te propongas, no dudes en consultarme, estoy para ayudarte!

QUE RECURSOS UTILICE PARA LLEGAR A MI PUBLICO OBJETIVO

Como ya te conté, desde 1997 hasta el 2000 fui negocio por negocio hablando directamente con cada comerciante y cada profesional que me cruzaba para venderle mis servicios de diseñadora de sitios web, al comenzar la fiebre de los "punto.com" y al hacerse mas conocido el tema, mas gente empezó a tener su propio e-mail y a conectarse a través del pulso telefónico a la red.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Te acordas del periodista Juan castro que hacia una publicidad de UOL que decía "TODO ARGENTINO TIENE DERECHO A TENER SU E-MAIL... , pues bien, yo me enfoque en esa frase y comencé a anotar todos los mails de los negocios que aparecían en las revistas barriales, las vidrieras y me leí 1050 hojas de las paginas amarillas de la guía telefónica anotando cada mail, fue un largo trabajo pero en aquellos años me ayudo mucho a comunicar lo que hacia.

Armé mi propia base de datos y comencé a mandar mails a cada contacto en forma personalizada, contando quien era y a que me dedicaba, me ponía a disposición si querían saber mas sobre mi propuesta, y así fue que muchos comenzaron a escribirme para saber mas sobre Internet y mis servicios de diseño y hosting de sitios webs.

Desde las revistas barriales, la guía telefónica y el e-mail marketing casero, todo fue aprendizaje por aquellos años, en la actualidad esto de enviar mails sin que la gente se agregue a una lista de newsletter es considerado spam, claramente todo el mundo había comenzado a hacer lo mismo y se transformó en algo molesto, hoy en día esas acciones las cubren las redes sociales y la generación de contenidos propios y de interés, por eso es muy importante que aprendas a generarlo y saber como llegar a tu publico objetivo.

Pasaron ya 25 años, todo fue cambiando muy rápido y seguirá cambiando, hay que saber adaptarse a cada momento y sacarle el mayor rédito a todas tus acciones, ponete a pensar como fueron tus comienzos y no dudes en consultarme si necesitas ayuda para llevar adelante tu emprendimiento.

BLANQUEAR MI NEGOCIO PARA SEGUIR CRECIENDO

cuando comenzas un emprendimiento no sabes como te va a ir, si será rentable y sostenible en el tiempo, entonces te preguntas si vale la pena darte de alta en Afip, Ingresos Brutos, etc, en mi caso yo ya tenia otro negocio así que tenia la posibilidad de facturar pero como gastronomía, nada que ver a diseño web, así que si me pedían factura la daba con la razón social de catering, cosa que no quedaba bien...

Alla por el año 2003, llego el día en que una empresa de taxis aéreos me consulto por mail sobre mis servicios, yo los había contactado previamente por anotar su mail desde las paginas amarillas de la guía telefónica, contentos con mi propuesta accedieron a contratarme para llevar adelante el diseño y hosteo de su sitio web, pero necesitaban factura, yo les explique mi caso y me dijeron que si yo no podía darles una factura de mi empresa ellos no me podían contratar, ese día me di cuenta de que debía hacer las cosas bien si quería crecer y llevar mi empresa al siguiente nivel.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Al día siguiente a primera hora me presente en Afip para hacer todo lo necesario para regularizar mi CUIT, adaptar y cambiar todo lo necesario para trabajar correctamente con mi nuevo negocio, me di de alta también en el régimen simplificado de la Ciudad de Buenos Aires y así comencé a facturar cada trabajo que me pedían y cada servicio mensual, eso me llevo a seguir creciendo y ganando más clientes y confianza para llegar a nuevos desafíos que me estaban esperando.

Todo es aprendizaje, cada cosa lleva su tiempo, no te apures, primero investiga, hoy en día es mucho mas fácil hacer todo, no dudes en consultarme si necesitas ayuda para llevar adelante tu emprendimiento, estoy para ayudarte.

ASISTÍ A EVENTOS RELACIONADOS CON MI ACTIVIDAD

Otra de las claves para dar a conocer mi marca, fue asistir a eventos que tenían que ver con mi actividad, de esta forma comencé a conectarme con otros diseñadores, empresas de hosting y afines al diseño y marketing de la época.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Ferias de diseño, rondas de negocios, plenarios de empresas, exposiciones de tecnología, eventos privados de emprendedores y empresarios, participé siempre en todo lo que podía, y seguiré participando activamente como lo hice siempre.

Participar de forma presencial y activa en eventos es tan importante como hacerlo virtualmente en las redes sociales, mostrarte, charlar, interactuar es humanizar tu marca, es lo que siempre digo, detrás de las redes, de un posteo, de una marca hay personas, sentimientos y sinergia, pone en práctica este consejo, salí de la virtualidad de las redes y conectate en persona con tus colegas y seguidores, posibles clientes y alianzas te esperan para seguir creciendo en este mundo de emprendedores.

Espero próximamente estar en algún evento y poder conocernos en persona, esperemos que sea pronto!

Desde que funde mi empresa en 1997 trabajaba desde el living de mi casa, pero como fui creciendo exponencialmente no podía hacer reuniones en mi living, y a veces se me complicaba ir a ver a cada nuevo cliente, no me daban los tiempos, así que decidí invertir mis ahorros en alquilar una oficina en pleno microcentro porteño, en la Galería Guemes, sobre la peatonal Florida y Diagonal Norte.

Entre tres emprendedores alquilamos el lugar y lo ambientamos, compartimos los gastos de alquiler, expensas y servicios, invertí en muebles, computadoras, scanner, impresora y todo lo necesario para poder atender a mis clientes en un ámbito profesional, eso me ayudo muchísimo a crecer, dando seguridad y mostrando profesionalismo a cada nuevo cliente que llegaba a mi oficina a contratar mis servicios.

Es importante que tengas un lugar preparado para atender a tus clientes, hoy en día hasta puedes alquilar espacios de coworking por horas, oficinas equipadas, no es necesario invertir demasiado, si vendes productos puedes compartir los gastos de alquilar un local con otros emprendedores de rubros parecidos o que puedan fusionarse.

Tu propio espacio te va a ayudar a crecer comercialmente y a posicionarte mucho mejor ante tus clientes y la competencia, tenelo en cuenta, si necesitas ayuda no dudes en consultarme, estoy para ayudarte.

Y SEGUI CRECIENDO

Como te contaba, mi primer oficina fue compartida entre tres emprendedores en pleno microcentro, un año después logre crecer al doble de mi producción, recupere la inversión y pensé en un lugar mas grande, ya podía costearme yo sola el alquiler y servicios de una oficina (monoambiente), así fue que me mude a mi primer oficina oficial de ACTIVA100, en la calle Suipacha al 900 en pleno Recoleta, "pensar en grande" fue lo que me llevo después a "ganar en grande".

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Allí logre llegar a un público objetivo importante, pequeñas y medianas empresas, comencé a trabajar para el interior del país, viajando y atendiendo virtualmente por Skype a empresas hoteleras y gastronómicas de todo el país, ampliando mis servicios, ofreciendo diseño y armado de stands para ferias nacionales en centro de exposiciones, en La Rural, entre otras.

Transforme esa primera oficina en un centro de operaciones y representación para otras empresas del interior que necesitaban tener un espacio en la ciudad y alguien que maneje el marketing y las acciones publicitarias en los eventos que se realizaban en Buenos Aires.

Así optimice el espacio, los gastos y los recursos para crecer muchísimo y lograr un mejor posicionamiento y reconocimiento de mi marca dentro del ecosistema empresarial a nivel nacional.

Moraleja: Pensa en grande!

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

APRENDI A DELEGAR

Cuando empiezas a crecer, y las ventas son cada vez más, y los clientes se triplican, tus horas son las mismas, así que debes aprender a optimizar tus tiempos, a delegar tareas y a dedicarte a lo que realmente es importante.

Aprender a delegar es una de las tareas más difíciles que me tocó, por que yo sentía que nadie iba a hacer las cosas como yo, ese pensamiento es terrible en los negocios, por favor te pido que lo saques de tu mente!

No se puede estar en la misa y en la procesión, vendiendo a nuevos prospectos, atendiendo a los clientes habituales, diseñando, haciendo soporte, facturando, haciendo los bancos, el correo, etc...

Lo que hice fue pensar que acciones podía delegar y cuales eran más personales o de toma de decisiones, entonces lo que hice fue delegar el área de diseño web y grafico, el área de programación y el soporte de hosting.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Para esas áreas fui al Instituto Argentino de Computación (IAC) por el año 2006 a hablar con los profesores de diseño y ofrecer pasantías a los mejores 3 alumnos de esas especialidades, así organicé la parte de diseño, programación y soporte, luego contraté una cobradora para que visitara a los clientes cada principio de mes para cobrar los servicios y llevarle su factura, otros abonaban por banco pero no era lo habitual en aquella época.

Yo estaba dedicada a atender a los clientes, la venta de servicios a nuevos prospectos, a la comunicación y el marketing y la parte de facturación y administración.

De esta forma pude optimizar mis horas para llegar a cubrir todos los pedidos, brindar una buena atención y tener mi empresa al día en cuanto a la parte financiera.

Entonces te digo, para que puedas tener un crecimiento sostenible aprende a delegar!

APRENDI A VALORARME

Aprender a valorar tu trabajo, valorar tu tiempo y sobre todo valorarte vos misma es todo un trabajo, te paso alguna vez que dudaste en cobrar determinado valor por un trabajo o un producto?

Parte del crecimiento es aprender que el "precio" es en realidad el "Valor" de tu producto/servicio, entonces primero debes aprender vos a valorar lo que haces, no regalar tu trabajo y tu tiempo, entre otras cosas.

Cotizar sin miedo es importante, saber que tu producto/servicio es valorado por tu público o mejor dicho: Tu producto/servicio no es para todos los públicos, algunos dirán "que caro" otros dirán "es buen precio" y otros dirán "que barato", entonces no tengas miedo, existe publico para todo tipo de precios, enfocate en el valor de lo que haces y de tu tiempo.

Me costó entenderlo, me costó no tener miedo, pero aprendí a valorarme y a valorar lo que hago, mis años de experiencia, mis aptitudes, mis conocimientos

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

son importantes y no son para cualquier público.

Ponelo en practica, no regales tu tiempo ni tu trabajo, relaja con ese tema, vas a ver que valorándote vas a atraer solamente a quienes puedan pagar por lo que vos haces.

Si tenes dudas o necesitas ayuda para llevar adelante tu emprendimiento escribime, con mucho gusto voy a ayudarte.

Y LLEGUE A UN LUGAR MÁS GRANDE

Y después de mi primer oficina en Recoleta (monoambiente) donde realmente pegué un salto exponencial fui por más!

Era el año 2008, ya había logrado un buen posicionamiento de marca, ya tenía un buen caudal de clientes fidelizados, presencia a nivel nacional, exposiciones, eventos, así que pensé en expandirme a nivel internacional y agrandar mi espacio de trabajo para hacerlo mas funcional a nuevos servicios.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Otra mudanza, esta vez a un semipiso emplazado en el distrito audiovisual de la ciudad de Buenos Aires, una zona exclusiva para empresas del ecosistema visual, productoras de contenidos como Polka, Ideas del Sur, La Corte, Estudio Mayor, Vorterix, son mis vecinas en el barrio de Chacarita donde actualmente tengo mi oficina comercial.

Para lograr mis sueños y metas más exigentes elegí este espacio amplio donde puedo recibir mas gente, una amplia oficina, sala de reuniones, otra oficina donde arme un estudio de radio on line (RadioActiva100 - Señal de diseño) un balcón súper luminoso donde a veces me pongo a trabajar entre las plantas disfrutando del sol y el viento.

Hoy ya tengo presencia en todo el MERCOSUR y países de habla hispana, contando con 5 sucursales (Brasil, Paraguay, Uruguay, Estados Unidos, España) además de mi oficina central en Buenos Aires, Argentina.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Como siempre te digo, piensa en grande! Lleva tu negocio a otro nivel, todo esta en tu mente y en tu corazón, ponete a trabajar en tus sueños, si necesitas ayuda no dudes en consultarme, estoy para ayudarte.

ME CAPACITO CONSTANTEMENTE

No te duermas en los laureles!

Hay que capacitarse todo el tiempo, la tecnología avanza y con ella hay cambios constantes en todo, ya sea servicios o productos, cada emprendedor debe estar siempre a nivel de lo mas actual, si te preguntan sobre determinado tema debes saber de que se trata y poder ayudar a tu cliente, asesorarlo y venderle lo que necesita.

No dejes de aprender, estudia siempre sobre lo referido a tu negocio, acordate que entre tu competencia y tu empresa la diferencia estará en quien sepa más de lo que vende o produce, quien sepa vender o asesorar mejor obtendrá mas referidos y mas clientes fidelizados.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Yo estoy en capacitación constante por que mi rubro es así de volátil, las redes, el marketing, la tecnología hacen que cada día tenga una nueva acción para llevar adelante, algo nuevo que aprender y aplicar para luego enseñar a mis clientes y seguidores, capacitarse es parte del negocio y del crecimiento.

Si necesitas ayuda para llevar adelante tu negocio no dudes en consultarme, estoy disposición.

ESTOY ATENTA A LOS CAMBIOS

Saber que hacer en determinadas situaciones, en que momento cambiar de rumbo y pegar el giro para no estancarte es fundamental.

Creo que todos los emprendedores estamos de acuerdo en que la pandemia de covid nos cambio la vida, tuvimos que salir a modificar de golpe nuestras formas de trabajar, de comprar, de vender, de vivir...

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Este es un ejemplo súper claro de como hay que estar atentos a los cambios de todo tipo que se presentan en la vida de una empresa, cambios financieros, climáticos, políticos, de salud o de cualquier índole pueden hacer que tu negocio se funda o prospere, toque el cielo con sus ventas o se vaya derecho al infierno... Mi ejemplo:

1997 – se llamaba ACTIVA100 WEB STUDIO DESIGN y solo hacia diseño de paginas web.

2008 – Lo llame ACTIVA100 STUDIO DESIGN, comencé a realizar diseño web y sume diseño grafico, ya se transformo en diseño integral.

2019 – Quedo ACTIVA100 STUDIO, ahora es una agencia de publicidad, diseño y marketing digital.

Son pequeños cambios en el logo, que se traducen a grandes cambios en cuanto a servicios, si no hubiera hecho cambios y me hubiera quedado solo haciendo paginas web ya me habría fundido... Tene siempre presente los cambios que hay a tu alrededor para llevar adelante las variantes necesarias en tu negocio para seguir vigente.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

APRENDI A TENER PENSAMIENTO LATERAL

Hay que ver el entorno completo antes de tomar decisiones, no enfocarse solamente en el problema.

En el ámbito empresarial siempre aparecen problemas, dedícales el tiempo que corresponda, ni más ni menos, esto quiere decir que no te quedes estancado o enfocado en "el problema", ponte tu cabeza en remojo, mira el contexto, y tranquilo vas a encontrar una solución, no te olvides nunca de esta frase:

"Que lo urgente no tape lo importante"

No pongas los problemas como urgente, enfócate en lo más importante de cada día y dedícale luego un poco de tu tiempo a ver el entorno para resolver el problema.

A mí me costó mucho entender ese concepto, pero luego de ponerlo en práctica varias veces me di cuenta que es efectivo tener ese famoso pensamiento lateral, es decir, aprender a ver el entorno para disminuir los problemas y saber tomar las mejores decisiones.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

A mi me sirve mucho en mi empresa, por eso quería compartirlo con vos, espero que lo pongas en practica y te sirva tanto como a mi.

ME RODEO DE GENTE QUE SUMA Y APORTA

Escucho y aprendo de emprendedores exitosos, que ya han logrado sus metas y van por mucho mas, tengo mentores, mi gran maestro es el Lic. Bernardo Stamateas, soy una lectora compulsiva de sus libros, lo escucho cada ves que aparece en algún programa de radio o tv, lo sigo en las redes y realmente cada uno de sus libros me aporta siempre algo nuevo para sumar tanto a mi vida personal como en el ámbito empresarial.

Deja de juntarte con gente que no te aporta nada, esa gente que solo esta para competir, mirar lo que haces e intentar copiarte, no pierdas tu tiempo en reuniones sin valor, no vayas a eventos que no aporten, no pierdas tu valioso tiempo en cotizar pedidos o consultas que no califican con tu publico objetivo ni con tu tipo de cliente ideal.

Yo aprendí que el tiempo es dinero, a mi no me gusta perder dinero, por lo tanto no pierdo el tiempo...

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Cierta gente se va a enojar, se alejará y eso esta muy bien, no sirve tener un montón de gente conocida, lo que sirve es tener gente con potencial, que aporte, que sume, lo demás esta de mas...

Ponelo en practica y vas a ver como optimizas tus tiempos y solo te rodeas de gente que te ayuda y que vos ayudas con mucho gusto, va a doler, vas a extrañar a la gente que queda atrás, pero bueno, tenes que saber que eso forma parte del crecimiento.

DE CADA ERROR APRENDO ALGO

“Tu mejor maestro es tu ultimo error”, esta frase me acompaña siempre, es tal cual, de cada error aprendo algo nuevo y lo pongo en practica.

Nadie nace sabiendo, y sobre todo de negocios, de finanzas, de atención al cliente, de marketing y de nada...

Todo es un aprendizaje constante, si vos te crees que te las sabes todas, ese es tu gran error.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Empeza hoy mismo a amigarte con los errores, con las metidas de pata vas a aprender a hacerlo mucho mejor, no te enojas con vos, acepta y aprende, es una de las mejores formas de crecer.

En estos años de emprendimiento sabes cuantas veces metí la pata!

YA PASARON 25 AÑOS

Viste cuando la gente dice: "Uh, yo tengo tantas historias... como para escribir dos libros"

Imaginate en 25 años de crear y mantener una empresa, hacerla crecer y no fundirte en el intento, la cantidad de anécdotas, frustraciones y alegrías que tengo para compartir con vos.

Emprender es un viaje fascinante, cada día nuevas emociones, te enojas, te alegras, aprendes, te frustras, quieres largar todo y a la media hora abris una nueva sucursal.

Así es la vida del emprendedor.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Antes no había internet, no había tutoriales, sin Google ni YouTube, tenias que utilizar y optimizar tu intuición y tus ganas, hoy con todas las herramientas digitales y todo el soporte humano que existe sin dudas puedes llegar a donde quieras, ni el cielo es el limite, yo lo conquiste con mi drone, mi locura emprendedora llego hasta lo mas alto, filmando desde arriba el éxito de cada emprendedor que me convoca para que lo ayude a dar a conocer su marca.

Espero que este E-Book con las historias sobre mi marca te sea de utilidad para seguir adelante con tu emprendimiento y logres concretar tus sueños a través de tus metas.

Acordate que:

La motivación es tener un motivo para la acción.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

ESPERO HABERTE AYUDADO!

Si llegaste hasta acá es porque te intereso todo este contenido, te invito a que nos sigamos y nos complementemos, me gustaría conocer mas sobre vos y tu empresa, y también saber si logre ayudarte y/o motivarte para realizar alguna acción?

Para mi es importante conocer tu opinión, eso me ayuda a seguir brindando contenidos de valor, a investigar y compartir mas conocimientos sobre diversos temas de marketing, diseño y publicidad.

Si logre ayudarte escribime a info@activa100.com.ar y contame mas sobre vos y tu emprendimiento,

Te espero!

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

ES MÁS IMPORTANTE
SER PRODUCTIVO
QUE ESTAR OCUPADO.

Siempre en mi casa y en mi trabajo hablo de lo mismo, ya los que me conocen saben que yo optimizo mi tiempo, tiempo es dinero y no me gusta perderlo.

Para mi estar ocupada es perder tiempo, prefiero ganarlo optimizándolo, como lo hago?

Aplico la regla de Pareto, también llamada la regla del 80/20, esta regla establece que el 20% del esfuerzo genera el 80% de los resultados.

Aplicar esto en la vida diaria nos sirve como referencia para centrarnos en las cosas que de verdad importan.

Con ella se entiende que en realidad sin la necesidad de malgastar energía o recursos en pobres resultados, existen ciertas acciones que son capaces de dar mayores satisfacciones con menores esfuerzos.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

ES MÁS IMPORTANTE
SER PRODUCTIVO
QUE ESTAR OCUPADO.

En mi caso delego tareas a equipo de trabajo, organizo mi día para dedicarme exclusivamente a atender clientes en determinada franja horaria y en otra realizar otro tipo de tareas.

Mi escritorio es minimalista, no hay papeles, solo una tablet que uso como agenda y mi computadora, trato de tener un ambiente despejado de cosas que me saquen de foco, y siempre tengo en cuenta que lo urgente no debe tapar lo importante.

Recorda siempre esto, enfoca tu atención en lo importante!

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

LA GENTE
NO COMPRA
TU SERVICIO,
COMPRA LA EMOCION
QUE TU MARCA
LE HACE SENTIR.

Algo que tenes que tener muy claro es que las personas no compramos productos o servicios, compramos emociones... ¿Cómo nos sentimos con eso que adquirimos?

Si no hay un sentimiento de por medio no hay una acción.

Los usuarios tienen necesidades claras, pero la decisión de elegir entre tu marca y la de tu competencia, sobre todo cuando se trata de cosas importantes, en la mayoría de las ocasiones parte desde la emoción y esto se da casi inconscientemente.

Por eso, solo las marcas que entienden esto y enfocan sus estrategias en promover una relación más amistosa, fluida y comprometida con sus consumidores perduran en el tiempo.

Humaniza tu marca, acercate y hacete amiga de tus seguidores y sobre todo de tus clientes,

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Recordatorios

CADA DIA LA
COMPETENCIA ES MAS
Y MEJOR, SOLO VA A
SALVARTE TENER UNA
BUENA PROPUESTA DE
VALOR.

Cuando transmitís a un cliente la oportunidad de negocio o el valor que ofrece tu empresa, analiza dos cosas:

- :: Los beneficios que le aportas.
- :: Lo que le costas.

Si lo primero supera a los segundo, en su mente se creará la percepción de que tu empresa, producto o servicio, merece la pena. Si ocurre al revés, y el costo supera a lo que vas a aportarle, no te comprará, porque ha fallado la pata fundamental de tu modelo de negocio.

Por lo tanto, una buena propuesta de valor debe transmitir lo siguiente:

Cómo tu empresa, producto o servicio resuelve el problema o necesidad de tu cliente.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

CADA DIA LA
COMPETENCIA ES MAS
Y MEJOR, SOLO VA A
SALVARTE TENER UNA
BUENA PROPUESTA DE
VALOR.

¿Qué beneficios debe esperar el cliente de tu servicio?

¿Por qué te debe elegir a vos y no a tu competencia?

¿Cuál es tu valor diferencial?

Y un error típico es confundir la propuesta del valor que aportas, con un eslogan,

Pero NO es lo mismo. "Just do it" (Solo hazlo) de Nike o "compartida la vida es más" de Movistar, no son propuestas de valor, son eslóganes, pegadizos, pero eslóganes.

¿Cual es tu propuesta de valor?

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

SIN INVERSION
DE TIEMPO O DINERO
TENDRAS UN
CRECIMIENTO LENTO.

Dicen por ahí que para que un emprendimiento sea sostenible debe pasar los primeros dos años, pero que dure dos años no significa que sea rentable...

Si no invertís dinero por ejemplo en campañas para dar a conocer tu marca, productos o servicios estas perdiendo un 70% de potenciales clientes, acordate que en estos nuevos tiempos post cuarentena la gran mayoría del publico se volcó a lo digital y por sobre todas las cosas a las redes sociales.

Si no invertís tiempo en generar una buena identidad de marca, buen contenido en redes para atraer a tu publico también estas perdiendo un importante segmento de posibles compradores que se van a ir a tu competencia.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

SIN INVERSION
DE TIEMPO O DINERO
TENDRAS UN
CRECIMIENTO LENTO.

Entonces pensá de que manera podés invertir un poco de dinero y la mayor cantidad de tiempo que puedas en crear buenas campañas y contenidos para atraer a tu público y de esta manera tener un emprendimiento sostenible en el tiempo y que también sea rentable.

¿Sabes como hacerlo?

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

NO PODES ABARCAR
TODO, RODEATE DE
PROFESIONALES Y
APRENDE A DELEGAR.

No todo lo puedes hacer vos, no pierdas tu valioso tiempo en tareas que puedes delegar, rodeate de personas que sean profesionales idóneos en cada área de interés para tu empresa, por ejemplo en comunicación y diseño, delega tareas y deja tu mente limpia y fresca para la toma de decisiones comerciales.

Acordate lo que siempre digo,...

El tiempo es dinero, no lo malgastes, invertilo conscientemente.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Recordatorios

UN LOGO
NO SE HACE
EN CANVA.

Casi todo el mundo cuando quiere hacer un logo pide "Que sea lindo" pero dejame contarte que la "belleza" del logo es subjetiva,

Más que LINDO, un logo debe ser FUNCIONAL.

Debe Ser legible al plasmarlo sobre cualquier tipo de superficie y color, que se pueda entender de inmediato y que funcione visualmente cuando se agrande o achique.

Un logo debe funcionar siempre, en cualquier formato y que ninguno de los elementos que lo componen causen interrupciones al visualizarlo, es por eso que los diseñadores gráficos arman un manual de marcas y hacen toda una investigación antes de crear el logo, por eso siempre te digo que UN LOGO NO SE HACE EN CANVA!!!

**Si necesitas hacer el logo de tu marca
consultame,**

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

LAS PERSONAS
CONECTAMOS
CON PERSONAS.
HUMANIZA TU MARCA

Siempre remarco lo mismo, las personas conectan emocionalmente con personas, no con marcas, ideas, ni con objetos.

Humaniza tu marca, mostrate, contá tu historia, compartí los tips que te funcionaron en algún tema, contá anécdotas de tus comienzos, eso crea un excelente vinculo entre tu marca y tu publico.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

NADA PUEDE
DESTRUIR AL HIERRO
SALVO SU OXIDO.
NADIE PUEDE DESTRUIR
A UNA PERSONA, SALVO
SU MENTALIDAD...

Hace poco leí un artículo muy interesante sobre coaching y su autor decía que nada puede destruir al hierro, salvo su propio óxido, de la misma forma nadie puede destruir a una persona, pero su propia mentalidad sí puede...

Yo le voy a agregar que SOMOS LO QUE PENSAMOS/HACEMOS, si pensamos en positivo, somos pro-activos seguro nos va a ir mejor que si pensamos cosas negativas, siempre depre, todo mal y no hacemos nada para cambiarlo...

No todo es tener la mejor tecnología, las herramientas necesarias para llevar adelante tu empresa, sino que además tenes que tener buenos pensamientos, ser una persona positiva y trabajar activamente para llegar a la meta.

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Recordatorios

EXISTEN 5 PERSONAS
QUE DEBEMOS TENER
SIEMPRE CERCA.

Rodeate de gente que te ayude a crecer, que aporte buenas ideas, que te acompañe con buena energía,

Aquí te dejo mis 5 personas ideales que siempre tengo cerca. También puede ser una sola persona que reúna todas esas cualidades, mira:

Alguien que te haga salir de tu zona de confort.

Alguien más inteligente que vos que te desafíe a ser mejor.

Alguien que te aliente a cumplir tus sueños.

Alguien que te critique de forma constructiva.

Alguien que este siempre con vos, en las buenas y en las malas.

¿Cuales son esas personas en tu vida?

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"



¿QUE PERSONAS TE INSPIRAN?

A medida que crecemos en nuestra vida emprendedora, vamos conociendo gente de nuestro ámbito, leyendo distintos artículos de "gurues" exitosos, empresarios que cuentan como lograron sus metas, libros de auto ayuda, vamos a exposiciones, vemos películas como "El secreto" , "En busca de la felicidad" , entre otras...

Yo soy fan de Bernardo Stamateas, leí todos sus libros, los tengo como material de ayuda y soporte para ciertas ocasiones, no me pierdo ningún vivo que hace en las redes, o cuando esta invitado en algún programa de televisión, el no lo sabe pero es uno de mis mentores.



¿QUE PERSONAS TE INSPIRAN?

Otra persona que siempre me ha inspirado es mi padre, un emprendedor de esos que con 10 pesos que invertía sacaba 1000 de ganancia, me dejo muchas enseñanzas y algunos mandatos muy fuertes.

Tengo mas personas que me inspiran pero bueno, la pregunta es para vos, pensa...

¿Quienes te inspiran y por que?



¿QUE COSAS TE MOTIVAN?

Al inicio de este E-book te he contado mi definición de MOTIVACION, para mi es tener un MOTIVO para la ACCION, me motivan mis metas, mis sueños.

Cada año pongo una meta nueva y un tiempo para cumplirla, también me motiva la gente exitosa,

los emprendedores que llegaron lejos, mis mentores y por que no algunos libros de auto ayuda...

Cambiar el auto o llegar al 0 km, un viaje a Europa, llegar al millón de dólares, tener una sucursal en cada país, son motivos para ponerse en acción.

Contame que cosas te motivan y que acciones llevas adelante para llegar a tus metas?

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"



¿QUE CONSEJO LE DARIAS A ALGUIEN QUE ESTA POR COMENZAR UN EMPRENDIMIENTO?

Los emprendedores que empiezan hoy juegan con ventaja, pueden sacar provecho de aquellos que ya están en el camino que ellos todavía tienen por delante y aprender de su experiencia.

Empezar a emprender es como el estado de "enamoramamiento", los primeros días, semanas y meses ves todo muy rosa, una vez que te acostumbras al día a día del emprendimiento y todo el sacrificio que conlleva corres el riesgo de perder esa ilusión inicial.

Tener las expectativas adecuadas no te protege de abandonar tu proyecto, pero por lo menos tenes más claro lo que te espera.

Yo hace 40 años que soy emprendedora y cuando empecé con el tema de Internet y diseño web

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"



¿QUE CONSEJO LE DARIAS A ALGUIEN QUE ESTA POR COMENZAR UN EMPRENDIMIENTO?

por 1997 no tenía ni idea en lo que estaba a punto de meterme, no existía YouTube, no había tutoriales, no había gurues, ni blogs donde buscar info, todo era prueba y error, pero hoy es mas fácil, te dejo aquí unos humildes consejos:

Compartí tus ideas, nadie te la va a robar. Cada vez que la compartas recibirás nuevas ideas y sugerencias para ir mejorándola, es muy poco probable encontrar una persona que tenga el mismo sueño y esté dispuesta de invertir tanta energía como vos en realizarla.

Que otros tips o consejos podrías aportar para aquellos colegas emprendedores?

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"



¿CUAL ES EL MEJOR CONSEJO QUE TE DIERON?

Hay gente para todo, los que te critican, los que quieren desalentarte, los que te aconsejan por que si, los que te aconsejan desde su experiencia, entre otros...

Durante mi carrera emprendedora me han dado miles de consejos, de todo tipo, pero siempre recuerdo uno en especial que me parece muy importante,

“Tenes que aprender a decir que NO” , realmente el día que empecé a decir NO a todo aquello que no sumaba o no ayudaba, ese día empecé realmente a crecer en mi empresa y también a nivel personal.



¿CUAL ES EL MEJOR CONSEJO QUE TE DIERON?

Aprender a decir NO, sin duda es lo que todos los días me ayuda a NO perder mi tiempo en cosas que no valen la pena, a NO estar con gente que no aporta nada y sobre todo a NO distraerme y correrme de las metas que tengo para alcanzar mis sueños.

Ahora pensá vos...

¿cuál es el mejor consejo que te dieron y como te cambio la vida?

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

Muchas gracias por dedicar tu valioso tiempo en leer este E-Book, espero te sirva para seguir adelante y emprender lo que te propongas con todas las ganas y la seguridad de que si lo haces con amor, nada puede salir mal!

Que sigan los éxitos!

Andrea

    @activa100



2022 ACTIVA100 STUDIO – © Todos los derechos reservados. Esta prohibida la reproducción / copia total o parcial de los contenidos protegidos por derechos de autor de este e-book y todos los contenidos bajo el nombre @activa100 / activa100 - Nro de inscripción en el Registro Nacional de la Propiedad Intelectual: RL-2019-102404514-APN-DNDA#MJ

QUE ES "LA MOTIVACIÓN"

www.activa100.com.ar