

Cómo iniciaste como emprendedor?

Te decidiste porque alguien te dijo que podrías dedicarte a eso como un ingreso adicional?

¿Te gustaba hacer accesorios o prendas?

¿Te encantaba remodelar muebles?

Tanto las artesanías como los productos hechos a mano están más de moda que nunca.

En un mundo donde lo que le gusta al consumidor es tener la exclusividad del producto ... los emprendedores Artesanales tienen un lugar especial ...

Se caracterizan por la producción de artículos únicos, personalizados, que reflejan la creatividad y destreza del artesano.

Desde la revolución industrial, hemos ido avanzando para crear mayor cantidad de productos en menos tiempo y por un precio más bajo.

Pero ahora ya no siempre buscamos lo más barato, queremos lo único; vamos por la calle y no queremos ver a tres personas más en la misma manzana llevando nuestros pantalones, nuestras camisetas o nuestros accesorios.

Cientos de grandes empresas ya se han dado cuenta de esto y por ello han empezado a lanzar los productos personalizables. Por ejemplo:

Nike ofrece un servicio de zapatillas personalizables a través de su web en el que puedes crear tus bambas pieza a pieza.

Apple te permite grabar la frase que tú elijas en sus dispositivos portátiles (iPod, iPad, Iphone).

En la sociedad actual, gobernada por la producción con máquinas, lo único exclusivo es aquello fabricado a mano o con un valor agregado que aporte al consumidor el sentido de exclusividad. Y así es cómo los negocios artesanales vuelven a ser parte de un mercado en auge. ... **Pero... hay que contarlo! ... hay que llegar ...**

Recordás el funnel de ventas ?

1. **Atracción (TOFU) – Top of the Funnel**
2. **Interés (MOFU) – Middle of the Funnel**
3. **Decisión (BOFU) – Bottom of the Funnel**
4. **Fidelización – Más allá del funnel clásico**

Construyendo una Marca con Propósito

Imaginá esto:

Estás navegando por tus redes sociales y te encontrás con un anuncio que te llama la atención.

El anuncio cuenta una historia que te llega al corazón, incitándote a saber más sobre el producto e incluso a considerar comprarlo.

Este es el poder del storytelling en el marketing de productos.

¿Cómo impacta el storytelling en el marketing?

El storytelling no es solo contar cuentos.
Es usar historias reales o inspiradas para conectar con las emociones del cliente, generar confianza y hacer que recuerden tu marca.

