

# La Semana

## **CCL EducaFácil y Municipalidad de Lima realizan alianza para capacitar a emprendedores**

La Cámara de Comercio de Lima (CCL), a través de la plataforma CCL EducaFácil, y la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML) realizaron una alianza para capacitar a los emprendedores y vecinos con ideas de negocio. Esta iniciativa permitirá brindar cursos de forma gratuita, dictados por expertos en marketing digital.

El primer curso a dictarse será Desarrollo de Negocios Digitales, en donde se dará información sobre planes de negocios, estrategias en redes sociales, comercio electrónico, gestión de una página web, marketing y ventas digitales y estará a cargo de Emilio Alarcon, Kerbi Prieto, Jaime Montenegro, Maximiliano Ruíz, Saúl Pinto, Pablo Alvarado, entre otros profesionales.

CCL EducaFácil es una plataforma virtual de e-learning que tiene como propósito conectar el conocimiento de negocios con los ejecutivos y empresarios del país, de forma fácil y dinámica, a través de capacitaciones 24/7 dictadas por especialistas que se encuentran en el mundo corporativo, consultores y académicos, quienes contarán experiencias y brindarán herramientas para los retos actuales.



## **Webinar: Incrementa tus ventas utilizando herramientas digitales**

El área de Afiliaciones de la CCL ofreció de forma gratuita para pymes y emprendedores el webinar Incrementa tus ventas utilizando herramientas digitales a cargo Jorge Polo, CEO de Golmark Perú, quien dio a conocer los beneficios del marketing digital mediante Google, así como en redes sociales (Facebook, Instagram y YouTube).

Este evento se realizó con el objetivo de captar nuevos asociados para el gremio, quienes podrán disfrutar de esta y otras herramientas como parte de sus beneficios.

**COLMARK**

### COMPRADORES POR INTERNET

Se estima que hay **6.6 millones** de compradores en línea. Representan el **44%** de la población conectada entre 18 y 70 años de los NSE ABCD del Perú Urbano.

#### COMPRAS HABITUALES

**Productos más adquiridos:** (Presencia en línea)

- 70% Alimentos (panadería y dulceros para la oficina / restaurantes)
- 54% Moda (ropa, calzado y accesorios)
- 41% Equipamiento del hogar (decoración, TV, PC, etc.)

**Medios de pago usados:** (Presencia en línea)

- 57% Tarjeta de crédito
- 49% Efectivo
- 36% Tarjeta de crédito
- 17% Pago con el número de celular

#### COMPRAS DURANTE LA CUARENTENA

73% realizó compras por internet durante la cuarentena.

**Principales productos que compraron:** (Presencia en línea)

- 55% Alimentos
- 36% Ropa
- 34% Equipamiento del hogar
- 33% Farmacia
- 28% Limpieza
- 26% Auto personal

#### COVID-19

62% confía en que las marcas seguirán el protocolo para evitar contagios.

80% no compra a marcas que no siguen los protocolos para evitar contagios.

Los pedidos de restaurantes y de supermercados son los canales por internet que generan más descuentos y descuentos de compra.

Fuente: CCL (encuesta a compra de 18 a 70 años de los NSE ABCD del Perú Urbano) y encuesta de compra de 18 años de los NSE ABCD del Perú Urbano. Fecha: 11 al 21 de mayo del 2020. **GAME CHANGERS**

**CAPACITACIÓN | MARKETING DIGITAL & REDES SOCIALES**



## Conferencia Magistral: Reingeniería al proceso de ventas

Conocer los nuevos retos a los cuales se enfrentan los vendedores para conseguir resultados eficaces y eficientes y hacerle frente a los cambios del mercado, es de suma importancia, por ello, el Área de Servicio al Asociado de la CCL brindó, de forma gratuita a los socios, la conferencia magistral Reingeniería al proceso de ventas.

El MBA de ESAN, José Luis Wakabayashi, tuvo a cargo la exposición y brindó información sobre factores claves para el éxito de la venta moderna, el nuevo mindset del vendedor para afrontar nuevos retos, performance del vendedor, entre otros temas.



## La gestión de la fuerza de ventas se puede mejorar utilizando la información

