

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. Encuesta realizada en línea por el equipo de Análisis y Percepción. Fecha: 11 al 21 de mayo del 2020.

CAPACITACIÓN | MARKETING DIGITAL & REDES SOCIALES

GAME CHANGERS

CCL | COUNCIL OF COLLECTIVE LEADERS | La Fuerza de los Representantes

Zoom CCL 12

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

