

ADMIR3!

Septiembre • Octubre
Querétaro 2015

EJECUTIVA • EMPRESARIA • EMPRENDEDORA

5 pasos

para un negocio de éxito P.30

El CRM herramienta para
eficientar las ventas P.40

Alta Dirección | Edición



Pequeños con gran sabor

Nuxi

Somos artesanos que elaboran caramelos usando las técnicas más antiguas. Usamos ingredientes 100% naturales para **crear obras deliciosas y divertidas**.

Quieres regalarle a tus clientes un **detalle exclusivo**, promover tu negocio, poner un **punto de venta** en tu cafetería o restaurante.

Contamos con un área de diseño que nos permite cubrir cualquier evento y darle a tu obsequio un toque especial.



Contacto:

Ciudad de México
01 55 6586.8314
Cel. 55 20955.3446
ventas@ñuxi.com

Querétaro
Cel. 442.446.9542
queretaro@
dulces-personalizados.com.mx



Nuestros sabores

Canela	Moras
Cereza	Naranja
Chicle	Perón
Durazno	Piña
Fresa	Piña con chile
Guayaba	Plátano
Grosella	Sandía
Limón	Sandía con chile
Mango	Surtido
Mango con chile	Tamarindo
Manzana	Tamarindo con chile
Manzana verde	Tuti frutti
Maracuya	Uva
Menta	Violeta

www.dulces-personalizados.com.mx

ADMIRE3E

Paloma Cuevas Benítez

DIRECTOR GENERAL
@Admire3E

Ma. Luisa Riestra

EDITOR GENERAL

Michie Trejo Aoki

ARTE Y DISEÑO | MERCADOTECNIA

Susana Trejo Aoki

TRÁFICO

COLABORADORES:

Lizbeth Medelez
Marcio Pacheco
Mary Carmen Barajas
Rosalinda Castillo
Mónica Galván
Fatima Sanz
Roberto Sánchez
Pillina Mendiola
Rodolfo Valdés
Fidelia Ochoa
Grina Rincon

direccion@admire.com.mx

Fotografía: Rubs Photovicious
Modelo: Anastacia Sycheva
Makeup: Fez Marcel
Styling: Carlos Vicimo
Ph assist: Mafer García, Adriana Magaña, Guillermo Reynoso
Ropa: De venta en "Palacio de Hierro" Querétaro
Locación: QCC, Hotsson Hotel Querétaro, Centro de Convenciones



CONTENIDO

08

FINANZAS
4 aspectos a considerar para una buena Cultura Financiera

10

NEGOCIOS
El lienzo de la propuesta de valor

18

SALUD
Cómo tener huesos sanos

26

MAQUILLAJE
Ojos visiblemente más grandes en 6 pasos

52

EMPRENDIMIENTO
Los retos de la mujer emprendedora

56

FAMILIA
Ordenando mi vida y mi espacio

40

INNOVACIÓN
El CRM herramienta para **eficientar las ventas**

42

TECNOLOGÍA
Las oportunidades de la WEB para las microempresarias

48

MARKETING
Experiencias en el área de Marketing

52

TURISMO
Días de fiesta, diversión y descanso en Querétaro

54

RECURSOS HUMANOS
10 detalles que darán a tu organización un excelente clima laboral

56

COCINA
Para botanear: Alitas de pollo picantes

COLABORADORES:



INVITO

MUEBLES



INVITO.COM.MX

¿CÓMO LOGRAR EL ÉXITO COMO MUJER ADMIRE?

Actualmente hay un furor por romper con lo típico, lo convencional, lo tradicional, sin embargo muy pocos se arriesgan, se quedan en sus zonas de confort; esto me recuerda una frase que en lo personal considero muy parte de mi vida:

"Mientras todos están soñando con el éxito, los triunfadores despiertan y trabajan en ello".

En este camino, desde hace un año ya, que lleva la Revista Admire, he conocido y admirado a varias mujeres Ejecutivas, Empresarias y Emprendedoras que salieron del molde logrando alcanzar el éxito en todos los sentidos.

Cuando las conocí les pregunte: ¿cómo fue que lo lograron? ¿cuál fue su fórmula secreta? ¿qué hicieron para lograrlo?. Cada una con diferentes frases o palabras me dieron las respuestas que a continuación les resumo:

- **Administrando** el tiempo, logrando equilibrar la vida profesional sin dejar a un lado lo familiar.
- **Creyendo** en si misma, que no hay obstáculo que no puedan vencer debido que siempre encontraron la solución al mas mínimo detalle solo tuvieron que ver de diferente ángulo la situación.
- **Siendo constante**, no dejaron nunca de perseguir su sueño hasta lograrlo.
- **Innovando** en todos lo aspectos de sus vidas.
- **Capacitándose**, no se conformaron, fueron más allá en búsqueda de la información que necesitaban para cubrir esa necesidad.
- **Liderando** día cualquiera puede salirse del molde aun que tengas que romper las reglas.conformaron con lo aprendido en la escuela o en la vida día equipos de trabajo que las apoyaron a lograr el objetivo.

Probablemente a algunos les parecerán respuestas sacadas de un libro y difíciles de lograr, pero no es así, con esfuerzo, dedicación y sobre todo con mucho empeño, cualquiera puede hacerlo.

En este número encontraras artículos que te ayudaran como herramientas para que puedas ejecutarlas en la operación de tu proyecto o negocio para así, al igual que ellas llegar al éxito como toda una **MUJER ADMIRE**.

Paloma Cuevas Benítez
DIRECTORA GENERAL

CARTA
Editorial



4 ASPECTOS

a considerar para una buena Cultura Financiera

POR: MARY CARMEN BARAJAS

Estimadas Lectoras

Es un gusto tener este espacio donde todas podremos aumentar nuestra Cultura Financiera. Es importante que todas podamos estar en la misma sintonía, que comencemos con algunos conceptos básicos.

1.- DINERO:

Herramienta utilizada de forma general para adquirir bienes o servicios, o bien la remuneración por algún trabajo o conocimiento. Y al ser una herramienta podemos aprender a manejarla, si es verdad que no trae instrucciones de uso, si hay reglas básicas para sacarle el mejor rendimiento.



2.- PRESUPUESTO:

Documento donde se lleva el registro minucioso de ingresos (sueldo, honorarios, mesada) y nuestros egresos (ahorro, comida, renta, hipoteca, escuelas, transporte, servicios, deudas) mismo que nos permite tomar decisiones, cuanto invertir, cuanta deuda podemos soportar y cuanto queremos obtener, que comprar y cuando realizarlo, ver en que nos excedimos y corregir nuestro rumbo a corto, mediano y largo plazo. Es la brújula que nos llevara a nuestro destino.

NO es algo eventual, un registro mental de mas o menos cuanto tengo y cuanto pago, un registro de solo los pagos fijos sin considerar el gasto hormiga.

3.- RIESGO:

Posibilidad de que se produzca un contra-tiempo o desgracia. Por su intensidad puede ser Menor, Mayor o Catastrófico y los Riesgos Financieros no son la excepción. Conocer los riesgos a los que estamos

Llevar un registro escrito y minucioso de nuestros ingresos y gastos nos permitirá identificar más rápidamente nuestros errores financieros

Reserva tu lugar al 2.19.09.91 www.resultatsce@hotmail.com www.resultats.mx

Workshop en Ventas, Negociación & Comunicación con el Cliente



Habilidades para el vendedor:

- **Tips para el correcto manejo de su imagen personal**
- Diferencias entre un vendedor y un solucionador
- **El arte de la negociación**
- **¿Por qué compramos?**
- Cómo hacer una presentación efectiva

¡Pregunta por la NUEVA FECHA!



Para tu diagnostico gratuito comunícate al Tel 2 91 90 19 o envía un correo a resultatsce@hotmail.com

expuestos nos permite tomar previsiones. En cada decisión financiera hay un riesgo que podemos tratar de controlar, asumir o trasladar.

4.- GASTO HORMIGA:

Los gastos "hormiga" son caprichos, pequeños gastos que hacemos diario casi sin darnos cuenta y la mayoría se genera en el fin de semana, pero que la sumatoria de ellos pasan a ser fugas inconscientes de su capital y que pueden devorar su ingreso mensual.

Y bien considero que podemos iniciar nuestra sección de Finanzas con estos

conceptos básicos, mas adelante iremos conociendo otros.

Lo que me gustaría al irnos familiarizando con estos conceptos es crear 3 cosas:

- motivación
- acción
- revisión

Sera como un entrenamiento físico, para ponernos en forma debemos tener un plan de acción, desarrollar hábitos, tener disciplina y lograr el éxito esperado, así que a poner en forma nuestras finanzas personales.



Tip del Tesoro.

Para eliminar o disminuir el Gasto Hormiga que se genera el fin de semana nuestra sugerencia es la siguiente:

Asignar una Cantidad de Dinero (Presupuesto \$\$) destinado al fin de semana, colocarlo en un sobresito y únicamente pagar con ese efectivo, de esta forma será evidente que hemos gastado de mas en comidas fuera, cines, dulces, etc. En un inicio será un aproximado de lo que nosotros consideramos que gastamos pero no estamos seguros de que así sea o de que tanto nos apegamos a ello. Quizás descubramos que nos gastamos mucho más de lo que estamos considerando, si podemos registrar cuales fueron los gastos será mejor identificar en que podemos reducir nuestro gasto de fin de semana.





PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIOS

Capacitación Ejecutiva • Coaching Ejecutivo • Asesoría y Consultoría

Te invitamos a que conozcas
nuestros cursos *In Company*

Enfocados en el desarrollo
de capacidades de ejecutivos
en todos los niveles
organizacionales

Tenemos las mejores
herramientas para lograr
que emprendas y
hagas crecer tu empresa

Trabajo en Equipo

Calidad en el servicio

Planeación estratégica

Administración y técnicas

Negociaciones de ventas

Habilidades generales

Compras efectivas

D.N.C

www.aysgasesores.com
info@aysgasesores.com

Móvil 442 141 8381
of. (442) 235 2365

EL LIENZO DE LA *propuesta de valor*

POR: PALOMA CUEVAS BENÍTEZ



El lienzo de la propuesta de valor, tiene dos lados:

- 1.- Con el perfil del cliente aclaras la comprensión que tienes sobre él.
- 2.- Con el mapa de valor describes cómo se pretende crear valor para el cliente. Consigues el encaje entre ambos, cuando ambos coinciden.

El mapa de valor describe de manera estructurada y detallada las características de una propuesta de valor específica en un modelo de negocio.

La divide en:

- Productos y servicios,
- Aliviadores de alegrías
- Creadores de alegrías.

PRODUCTOS Y SERVICIOS.

Es una lista de lo que se ofrece, es una enumeración de todos los productos sobre los que se construye una propuesta de valor. Ayuda a los clientes a realizar trabajos funcionales o satisfacer una demanda. No crean valor por sí solos, únicamente en relación al segmento de clientes específicos y sus trabajos, frustraciones y alegrías.

La lista de productos y servicios, debe incluir los que ayudan al cliente a desempeñar papeles de comprador, cocreador y transferidor de valor.

ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES.

Resumen de manera explícita como se pretende eliminar o reducir alguna de las cosas que molestan antes, durante o después de resolver un trabajo, o las que le impiden resolverlo. No hace falta que se aporte un aliviador a cada frustración identificada, es más importante en identificar unas pocas y aliviarlas excepcionalmente bien.

CREADORES DE ALEGRÍA.

Exponen de manera explícita como se pretende producir resultados y beneficios que un cliente espera, desea o incluso alguno que le sorprendería, entre los que se incluyen la utilidad funcional, las alegrías sociales, las emociones positivas y el ahorro de costos. De igual forma que con los aliviadores, los creadores de alegría no necesitan abordar cada una de las alegrías identificadas, es preferible centrarse en aquellos que son relevantes para los clientes

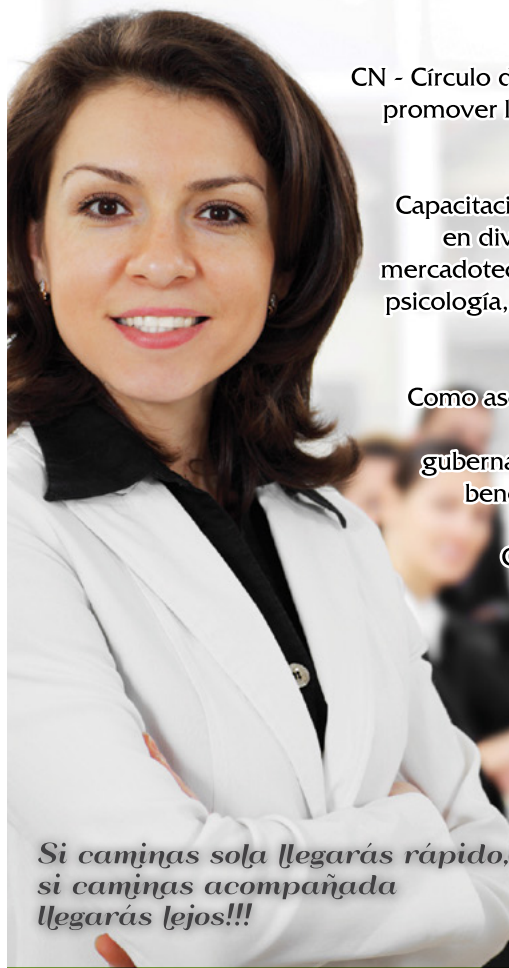
! Hagamos Negocio !

¿Eres empresaria
o estás emprendiendo un negocio?
¡Intégrate con nosotras !

AMMJE

ASOCIACIÓN MEXICANA DE MUJERES EMPRESARIAS A.C.
CAPÍTULO QUERÉTARO A.C.

Somos una Asociación de mujeres de negocios,
acreditada nacional e internacionalmente.



CN - Círculo de negocios, donde podrás promover los productos y/o servicios que ofrece tu empresa.

Capacitación constante por expertos en diversos temas: contabilidad, mercadotecnia, crecimiento personal, psicología, coach de negocios, salud, seguros...

Como asociación gestionamos ante instituciones privadas y gubernamentales trámites para el beneficio de nuestras socias!!!

Creamos oportunidades de negocio

Alianzas estratégicas

Coaching de negocios

*Si caminas sola llegarás rápido,
si caminas acompañada
llegarás lejos!!!*

COMUNÍCATE con nosotras:

Tel- 2 15 16 56

ammjeasistente@gmail.com

Facebook: ammje capítulo queretaro

www.ammjequeretaro.org.mx

El perfil del cliente describe de manera más estructurada y detallada un segmento de clientes específico de un modelo de negocio. Lo divide en trabajos, frustraciones y alegrías.

TRABAJOS DEL CLIENTE.

Los trabajos describen las actividades que los clientes intentan resolver, y pueden ser los problemas que intentan solucionar o las necesidades que intentan satisfacer. Y para ello existen varios tipos de trabajos:

Trabajos funcionales: Son aquellos que los clientes intentan realizar, terminar una tarea específica o solucionar un problema.

Trabajos sociales: Son aquellos con los que los clientes, ganan status, poder o como quieren que los demás los perciban.

Trabajos personales o emocionales: Con estos trabajos los clientes buscan alcanzar un estado emocional específico.

Trabajos de apoyo: Los clientes realizan trabajos de apoyo en el contexto relacionado con la adquisición y consumo de valor, y surgen de tres tipos de perfil, a saber Comprador de valor, Cocreador de valor o Transferidos de Valor.

FRUSTRACIONES DEL CLIENTE.

Éstas describen lo que molesta a los clientes, antes, durante y después de intentar resolver un trabajo, o simplemente lo que les impide resolverlo. Describe los riesgos o potenciales resultados negativos relacionados con resolver mal un trabajo o no resolverlo.

ALEGRÍAS DEL CLIENTE.

Describen los resultados y beneficios que esperan los clientes. Entre ellas se incluyen la utilidad funcional, las alegrías sociales, las emociones positivas y los ahorros de costos. Algunas de éstas alegrías son necesarias, esperadas, deseadas e incluso algunas que sean sorpresa.

Clasificar y priorizar tareas, frustraciones y alegrías es esencial para diseñar propuestas de valor que aborden temas que realmente le interesan a los clientes.

Recuerda que toda la información que nosotros te proporcionamos es básica para lograr tus metas, esperamos que te sea de mucha ayuda.





CORPORACIÓN TURÍSTICA GRC

AGENCIA DE VIAJES

**Con más de 25 años
de experiencia...
¡Somos tu mejor opción!**



**Boletos Aéreos
Boletos de Autobús
Renta de Coches
Cruceros
Tours Terrestres**

**Hoteles
Excursiones
Seguros
Trámites de VISA
Luna de Miel**

**Paquetes:
Quinceañeras
Campamentos
Playas
Grupos**

**Francisco León de la Barra #4 Col. San Javier
CP. 76020 - Querétaro, Qro
(442) 384.05.55 / 384.90.37
grina@corporacionturisticagrc.com.mx**



LAS 6 CARACTERÍSTICAS *de las personas que han logrado* **plenamente la felicidad**

POR: ROBERTO SÁNCHEZ SERRANO

La verdadera felicidad no es algo fácil de explicar y para algunos es aparentemente difícil de alcanzar, después de todo no existe una definición correcta. Ya que depende de los ojos del observador, para poder definir lo que es la felicidad es necesario entender ¿que nos hace felices? ¿Dónde radica la felicidad? Sin embargo existen características en común que tienen todas las personas que son realmente felices

#1

"Las personas felices han entendido que ser feliz es una forma de vida no una meta"

Cuando ponemos metas para alcanzar la felicidad nos volvemos vorazmente insaciables, apenas tenemos eso que tanto queríamos cuando ya queremos más.

#2

"Las personas felices no dependen de nadie para ser felices"

Cuando aprendemos que la felicidad depende totalmente de uno mismo y que nadie tiene la responsabilidad de hacernos felices, aprendemos la lección del desapego.

Debemos entender que nada ni nadie tiene la clave de nuestra felicidad. Si bien la importancia de las relaciones de amor y de apoyo son necesarias en la vida y forman parte de uno de los pilares que la sostiene, nunca debemos esperar nada de los demás, todo lo que recibimos es en gran medida consecuencia de lo que generamos y en otra medida, de lo que los demás son capaces de darnos, depender de los demás es un camino a la infelicidad e incluso a los problemas de codependencia y la amargura, cuando dependemos de algo o alguien sentimos una decepción constante porque las cosas nunca son como quiero que sean, cuando basamos la felicidad en las cosas externas, sentimos de forma constante un vacío interior que solo se subsana con cosas más caras o más lujosas, pero nunca de llena.



#3

"Las personas felices se aceptan como son y viven su principio de realidad"

Las personas felices tienen una base de plena conciencia de sí mismos y un gran centro de amor propio.

Las personas felices no se comparan con nadie, y entienden que la única competencia es con uno mismo y solo se ocupan de medir su progreso con ellos.

Las personas felices son confiadas y tienen una amplia base de amor propio para mejorar en el camino de la vida.

Las personas realmente felices entienden que siempre habrá alguien más rico, más atractivo, más popular, inteligente y con mayor reconocimiento, pero en lugar de envidiarlos tienen la humildad de aprender de ellos y con esa información mejorar sus vidas.

Las personas felices, valoran sus atractivos y sus éxitos, no necesitan sentirse reconocidos porque no están complaciendo los requerimientos de terceros.

La gente feliz pasa tiempo viviendo una vida con respecto a sus metas y sueños.

#4

"Las personas felices saben la diferencia entre ser optimista y ser realista"

Son capaces de vivir un principio de realidad donde saben que ellos son quienes deciden el enfoque.

Saben que las cosas pasan y le pasan a todos, no le dan cargas emocionales a los problemas, entiendan que el enfoque es la clave para triunfar sobre un problema.



No viven en negación cuando las cosas les molestan, o cuando algo sale mal, no esconden lo que realmente sienten, son sinceros con sus sentimientos pero tienen plena confianza en sí mismos y saben que el resultado final depende completamente de ellos.

Dirigen sus sentimientos y pensamientos de frente, tienen fe en sus capacidades para resolver y sobresalir a las cosas que pasan en la vida centran su mirada más en lo bueno que les pasa que en lo malo.

#5

"Las personas felices son personas altamente sociales y tienden a tener fuertes lazos de amistad".

Las personas felices, mantienen una magnífica relación con sus familias y amigos, siempre buscan ayudar a los demás; Saben aceptar el apoyo de los demás y valoran las relaciones no las dan por sentado.

No tienen miedo a pedir lo que necesitan y no se preocupan por recibir un no como respuesta, porque saben que siempre todo sale bien y se soluciona.

Confían en los demás con la confianza siempre en sí, ven siempre el potencial en los demás en lugar de ver lo malo que tiene, pero se dan cuenta de que para confiar en los demás, lo primero es confiar en uno mismo.

#6

"Las personas que realmente son felices viven entendiendo que lo único inevitable en la vida es el cambio".

Las personas felices usan su pasado para aprender de él.

No se atascan en malos pensamientos. Se perdonan a sí mismos y aceptan sus errores, son congruentes y consecuentes en lugar de llorar y lamentarse, enfocan su mirada en lo que sigue, no viven celebrando por los 'viejos tiempos'.

"¿ QUIERES SER FELIZ ?

*Perdona y acepta que todos los días empiezas una vida nueva, no esperes nada de los demás y no te hagas víctima de lo que pasa, se un personajes activos dentro de tu historia y no te preocupes, **OCUPATE DE VIVIR**"*



... nace en el corazón del campo chiapaneco y da voz a los trabajadores del volcán, nos habla a través del sabor, susurros que nos cuentan en cada grano y relatan la historia de su origen milenario en el aroma de cada taza...

TALLER DE
Automaquillaje
PERSONALIZADO

50%

De descuento al mencionar este anuncio
Válido al 31 de octubre de 2015

MEIKKY
MAKEUP

FB: Meikky-Makeup by Fatima Sanz
Corporativo 1 Piso 15 Central Park Tel.2.91.90.19 meikky.makeup@gmail.com



COMO

tener huesos sanos

L.N. MÓNICA GALVÁN FERRER



Cuando nos miramos al espejo es fácil percibir si estamos en forma, o tal vez con un extra de peso, pero no siempre quiere decir que estamos bien nutridos o bien alimentados.

Sin embargo no pasa lo mismo en lo relacionado con nuestros huesos, no podemos notar el como están, que necesitan, y generalmente no hay algo que nos avise que algo anda mal con ellos, hasta que la situación está avanzada y vienen las fracturas.

Cuando ya tenemos un diagnóstico de menor densidad ósea, tenemos antecedentes en familiares con problemas óseos o si



VINTAGE FLAVIA



MUEBLES OBJETOS ÚNICOS ART TO GO



vallejo.teresa@gmail.com

TEL (442) 2241146

VERGARA 8. CENTRO QUERÉTARO.

www.teresavallejo.wordpress.com

estamos en menopausia, debemos estar pendiente de ellos, y para prevenir cualquier situación desagradable, tenemos en nuestras manos las principales herramientas para evitar, tratar y revertir, estas son: nuestra nutrición y nuestra actividad física.

Sabemos que las principales causas de osteopenia y osteoporosis, son la inactividad y dentro de la alimentación el consumo excesivo de café. También el consumo excesivo de proteínas puede estar relacionado con mayor pérdida de calcio, por lo que hay que mantener un equilibrio de alimentación, tanto para mantener nuestro músculo y al mismo tiempo nutrir el hueso.

Mitos y creencias sobre el calcio, los huesos y la alimentación:

- La leche ya no es buena para los adultos
- Sólo los lácteos nos aportan calcio.
- La leche light ya no tiene calcio.
- Necesitamos tomar suplementos de calcio
- Si tengo osteopenia u osteoporosis tengo que cuidarme y hacer el menor esfuerzo
- No puedo hacer ejercicio para no fracturarme
- El mejor ejercicio es la natación

Dando respuesta a estas mitos y creencias explicaré qué sí y que no...

Sabemos que las principales causas de osteopenia y osteoporosis, son la inactividad y dentro de la alimentación el consumo excesivo de café.

Estudios han demostrado que los planes de ejercicio físico, y los medicamentos, se vuelven mucho más eficaces para aumentar la densidad ósea cuando se complementan con una dieta saludable, rica en calcio.

Muchas personas incrementan los alimentos ricos en calcio en su dieta, pero sus cuerpos no lo absorben. Por lo tanto hay que evitar los factores que obstaculizan su capacidad para absorber el calcio y promover su absorción. Algunas de las sustancias que bloquean o disminuyen su correcta absorción son:

- Café o bebidas ricas en cafeína como los refrescos
- Alcohol
- Fumar
- Oxalatos (espinacas, acelgas, brócoli, etc)
- Esteroides
- Corticoides
- Medicamentos hipertiroides

LA INGESTA RECOMENDADA.

De acuerdo a la edad es desde 400mg en niños y adultos de 1200mg al día.

Además de los lácteos alimentos que tienen buena cantidad de calcio son: Las Almendras, col, frijol de soya, tofu, camarones. El calcio no viene sólo en los suplementos.

También es importante, también es necesario el aporte de vitaminas como:



- **Vitamina D**, necesaria para la absorción y fijación de calcio; la obtenemos tomando sol 15 minutos diarios al estimular un precursor que se encuentra en la piel; también la incorporamos cuando consumimos hígado, yema de huevo o lácteos fortificados.
- **Vitamina C**, necesaria en la síntesis de colágeno, proteína que forma parte del hueso, la encontramos en los cítricos como mandarina, naranja, toronja, limón, también en el melón, brócoli, zanahoria, tomate. Debe tenerse presente que la vitamina C pierde su efectividad si la exponemos a temperaturas mayores a 30 grados centígrados.
- **Vitamina A**. La encontramos en yema de huevo, lácteos, peces grasos, hígado, y como pro-vitamina A en verduras y frutas de color amarillo y naranja, zanahoria, papa, melón y verduras de hoja verde intenso.

La actividad física es importante para fortalecer huesos y músculos, y aprovechar mejor calcio absorbido. Cualquier actividad que ejerza mayor presión sobre la estructura ósea favorece la fijación de calcio, como: caminar, trotar, y también los ejercicios de fortalecimiento. Puedes realizar natación pero que no sea la única actividad, que en el agua hay menor estrés sobre el hueso y no estimula su formación.

La actividad física es importante para fortalecer huesos y músculos, y aprovechar mejor calcio absorbido



Mónica Galván Ferrer
NUTRIÓLOGA & ENTRENADORA

En nutrición Mónica Galván llevamos de la mano el plan de alimentación con el entrenamiento de deportistas.

- Desde principiantes y alto rendimiento
- 7 de grasa y masa muscular adecuados
- Mejores marcas deportivas

* Logra que tu Nutrición sea tu Entrenamiento Invisible*

Mónica Galván Ferrer
NUTRIÓLOGA & ENTRENADORA

HIDRATANTES

conoce la variedad de **PRODUCTOS** que tenemos para ti.

Mónica Galván Ferrer
NUTRIÓLOGA & ENTRENADORA

SNACKS

Mónica Galván Ferrer
NUTRIÓLOGA & ENTRENADORA

SMOOTHIES

Vendaje Kinesiológico

Con esta técnica mejoras tu rendimiento deportivo y bienestar físico.

Rehabilitación rápida de lesiones

Evita dolor e inflamación

Favorece circulación y drenaje

running team

Corre con nosotros

[inutricionmonicagalvan.com](http://nutricionmonicagalvan.com)

Ciudad Juárez No. 145 Col. Centro Querétaro Qro

Citas: (442) 233 02 84
Cel: (442) 157 80 72

Av. Don Bosco 4, Plaza Palmas Int. 20 Corregidora Qro

info@nutricionmonicagalvan.com



Di lo que sientes con flores

Pregunta por nuestros programas empresariales de plan programado anual y ahorra hasta un 10% en tu consumo de flores.

- Calidad • Durabilidad • Diseño • Creatividad • Emociones • Atención personalizada •

Eventos empresariales
Festividades
Celebraciones
Eventos solemnes
y mucho más.



Servicio a Domicilio
Móvil: 442 112.88.33
Tel. (442) 234.26.56
contacto@floreseastvillage.com

www.floreseastvillage.com



LA IMPORTANCIA del protocolo en las relaciones laborales

.....
POR LIC. LIZBETH MEDÉLEZ SANAPHRE

Primeramente empezaremos definiendo, ¿qué es realmente el "protocolo"?

El protocolo: es un conjunto de reglas y ceremoniales que deben seguirse en ciertos actos profesionales o sociales. Son parte de los estímulos que enviamos a nuestro receptor y que benefician nuestra imagen.

Debo decirte que, es esencial que en tu empresa establezcas algunas reglas que ayuden al buen manejo y desempeño de la misma y refuerce los ideales y objetivos. Ya que tu actuar y la de tu personal se verá reflejado de manera interna, en el buen ambiente y ejercicio laboral y hacia el exterior de manera más elocuente, profesional y creíble hacia tu público meta.

¿Qué debes tomar en cuenta para lograr el mejor protocolo dentro de tu vida profesional?

- Sé siempre puntual.
- Es mal visto llegar tarde a la oficina o a las citas de trabajo. Ten presente los tiempos que haces en desplazarte a tu destino y siempre intenta llegar 10 minutos antes, para que tu cita principal no sufra desplazamiento de horarios. Recuerda que es importante el tiempo de los demás.
- Viste de acuerdo a la ocasión.





- Debe seguir el correcto protocolo del tipo de reunión, ten cuidado si vas si vas de ropa casual, cuando la reunión amerita una ropa más formal que casual. Investiga antes de presentarte, así evitaras hacerte notar por tu mala imagen.
- Ten cuidado con el sitio que ocupas a la hora de entrar a una reunión.
- En una sala o despacho, el sitio de cabecera es el reservado para el jefe o directivo de mayor representación. El resto de sitios pueden ocuparse en función de las jerarquías.
- Cuida las presentaciones.
- En el caso de las presentaciones, éstas se hacen de la misma manera que en otros ámbitos sociales. El de mayor rango es presentado primero por el del menor rango.
- Recuerda que las reglas básicas de protocolo hacen la diferencia, dentro de la gama de estímulos que se pueden emitir en el ámbito profesional e influirá también la manera en cómo somos percibidos.

Síguenos por facebook en IMAGO
Comunica y crece con imagen.

www.imagocci.com.mx, o escríbenos en contacto@imagocci.com.mx

¡Nos leemos en el siguiente número!





Se dueña de un negocio divertido... y alcanza tus sueños

Tu mundo... *tu relicario*... ¡tu historia!

Hay magia real en tu relicario personalizado. ¡Nuestro amplísimo rango de elementos de joyería te ayudará a contar tu historia con sentimiento, belleza y estilo!



tu creación



Compensaciones fabulosas

Gana hasta un 40% de comisiones cuando tus clientes adquieran sus productos... ¡y eso es solo el inicio! Tú puedes multiplicar tu ingreso al hacer crecer tu propio equipo.

¡Regístrate!



OJOS VISIBLEMENTE *más grandes en 6 pasos*

POR: FATIMA SANZ

El maquillaje para ojos pequeños es sencillo de hacer, no cuesta mucho dinero y te hará lucir sensacional en pocos minutos.
¿Cómo lograrlo?

1. Aplica base. La base es un paso básico no solo en el maquillaje para ojos pequeños sino en el maquillaje en general, aplica la base por todo el rostro y también en los párpados. Con esto emparejarás el tono de tu piel y harás que los polvos tengan mayor fijación.

2. Corrector. El corrector es esencial en el maquillaje de ojos pequeños ya que ayuda a darle luz a aquellas marcas alrededor de los ojos como las ojeras que hacen que luzcan un poco más pequeños.

3. Usa sombras claras. Las sombras claras son grandes aliadas en el maquillaje de ojos pequeños ya que al aplicarlas en el párpado superior lograrás crear la ilusión de un ojo un poco más grande gracias a la luminosidad que le da. También puedes aplicarlas cerca del lagrimal para ampliar tu mirada.



4. Delineador. Es un gran aliado en el maquillaje para ojos pequeños, aunque debes evitar abusar del delineador negro, de lo contrario causarás que se vea más pequeño. Un delineador nude o color carne en la línea de agua hace maravillas pues da el efecto de tener un ojo más limpio y blanco y por lo tanto más grande!

5. Pestañas. Rizar las pestañas y aplicar varias capas de un buen rímel es también imprescindible, deberás aplicar tanto en pestañas inferiores como en superiores. Para eventos especiales puedes apoyarte en pestañas postizas pero cuida que sean discretas, de lo contrario llamarán mucho la atención.

6. Cejas. Asegúrate de depilar un poco las cejas ya que si son muy tupidas pueden opacar al ojo y dar la impresión de que es aún más pequeño. Recuerda que una ceja bien cuidada y maquillada habla de nuestra personalidad.

**¡Listo! No olvides que el maquillaje siempre debe de ir acompañado de una gran sonrisa y mucha actitud.
¡Tienes todo para ser la mejor versión de ti misma!**





SEDDDES

Capacitación y Consultoría



SEDDDES

es un despacho de consultoría y capacitación administrativa, que apoya a empresas u organizaciones a solucionar sus problemas de eficiencia y competitividad, y a desarrollar a su personal.

Servicios

- Auditoría administrativa
- Planeación estratégica
- Investigación de mercados
- Plan de insituciones de gobierno
- Capacitación empresarial
- Manuales administrativos
- Proyectos de inversión
- Planeación de empresas familiares
- Desarrollo empresarial
- Creatividad aplicada

Efectividad Inteligente de Negocios

☎ (442) 340 01 86

✉ info@seddes.com.mx

🌐 www.seddes.com



5 PASOS PARA un negocio de éxito

POR: PALOMA CUEVAS BENÍTEZ

Dentro del mundo de los negocios, a veces no basta con la especialidad técnica de nosotras o empírica si no que se requiere un conocimiento amplio de los diferentes modelos de negocios para el crecimiento y consolidación de nuestra empresa, así como el apoyo de profesionales expertos en la materia para que nos acompañen en este largo camino.

Por ello en este artículo encontraras cinco puntos que debes tener en cuenta para lograr que tu negocio u empresa sea todo un éxito:

1.- Generar para crecer: Las ventas son parte medular de una empresa ya que a través de la colocación de un producto y servicio en el Mercado genera el ingreso necesario para operar.

Considera lo siguiente:

- *Contrata un vendedor ideal*, asegúrate que le gusten las ventas y sobre todo que tenga la actitud y buenas relaciones públicas.
- *Agregar valor a tu servicio o producto:* Es importante que tengas un diferenciador al de tu competencia y superes las expectativas.
- *Analiza las cosas buenas y malas* para cambiar o mantener las estrategias que llevas hasta el momento.

- *Construye relaciones a largo plazo*, todo lo que sea para agradar un cliente no lo veas como un gasto, es una inversión.

2.- Hacer al cliente feliz para prosperar: Una de las diferencias entre las empresas que son exitosas y las que no lo son es el espíritu de servicio, los tiempos ha cambiado y es importante que consideres lo siguiente:

- Trata al cliente como un rey
- Llámalo por su nombre
- No discrimines
- Capacita a tus colaboradores
- Adáptate al cliente
- Pon atención a lo que consume
- Se absolutamente transparente.

3.- Diseñar estrategias para aumentar la productividad:

Crea un plan para dar seguimiento a los procesos administrativos y nombra un responsable para ejecutarlo. Considera lo siguientes puntos:

- Comunicación constante
- Delegación de funciones
- Motivación para tu equipo
- Bases sólidas y flexibles
- Evaluación continua

4.- Conquistar a tus colaboradores: Colaboradores bien remunerados, capacitados y reconocidos son sinónimo de una empresa exitosa conquistalos para procurar la lealtad y multiplicar la productividad, ¿cómo conseguirlo?:

- Logra adaptarlos a la empresa
- Mantén un balance y equilibrio entre la vida personal y laboral
- Desarrolla una convicción mediante plan carrera en la empresa
- Realiza una labor de coaching y asesoría
- Comparte tu pasión por la empresa

5.- Entérate de las herramientas de Marketing: En este mundo globalizado la competencia es mayor, desarrolla una estrategia de marketing a corto y largo plazo con un indicador de retorno de inversión para que evalúes.





LOS RETOS

de la mujer emprendedora

POR: L.A. Y M.A.O. RODOLFO A. VALDÉS RODRÍGUEZ

Cada vez es más común ver mujeres que son protagonistas en el mundo del emprendedurismo y el empresarial, se observa a mujeres que desarrollan sus propios negocios generando con ello fuentes de empleo mientras realizan sus sueños o dirigen grandes empresas de forma exitosa (cómo se ha mencionado en los artículos anteriores).

Las mujeres emprendedoras cada día buscan tener éxito a al liderar sus empresas, por lo tanto requieren prepararse y lo

hacen asistiendo a conferencias, talleres, tomando diplomados o incluso licenciaturas o maestrías según sea el caso, para que sus negocios crezcan y se desarrollen permaneciendo en los mercados a los que satisfacen con sus productos o servicios.

Lo anterior conlleva nuevos retos para la mujer emprendedora, la cual adopta varios roles en su vida, logra ser una empresaria exitosa, educa a sus hijos en el caso de tenerlos, tiene un rol de esposa o pareja, algunas tienen vida social, estudian y

se dan tiempo para ellas mismas, además de ser las tomadoras de decisiones en las mismas empresas.

Son roles que son de admirarse en las mujeres emprendedoras de hoy en día que están activas diez, doce o más horas al día, implicando con esto un gran esfuerzo, lo que conlleva por supuesto pagar precios implicados ya que no pueden en ocasiones cubrir todos los roles a la vez, así que algunas veces se olvidan de reuniones sociales, amigas, deportes o reuniones familiares, teniendo mucha tolerancia a la frustración y el fracaso (como se mencionó en artículos anteriores).

Hoy un reto interesante de la mujer es cumplir con objetivos, ser líder, y por supuesto en ocasiones trabajar en su empresa en la parte operativa, lo que les implica que en la empresa también tengan varios roles, sobre todo al principio de sus proyectos.

Afortunadamente para nuestro país, hay más mujeres dispuestas a jugar estos roles en sus vidas y así ser emprendedoras exitosas, lo bueno para ellas es que existen

Las mujeres emprendedoras cada día buscan tener éxito al liderar sus empresas

.....



instituciones que les apoyan para el cumplimiento de sus objetivos en todos sus roles, reconociendo que al tener tantos retos es imposible cumplirlos solas.

No hay que olvidar que aún en nuestro país las mujeres todavía tienen que considerar el problema del género que desafortunadamente ponen a la mujer en desventaja con los hombres, lo que implica un esfuerzo mayor para ellas mientras exista este problema en nuestro país, aunque afortunadamente hoy por hoy las mujeres están involucradas en sectores que antes se consideraban exclusivos de hombres y ahí es donde se observa a una mujer emprendedora.

En estos tiempos, los consumidores de productos o servicios, cada vez están más y mejor informados, tienen más opciones al existir más competencia incluso global, esto los lleva a ser más y más exigentes, por lo cual los tomadores de decisiones de las empresas deben de generar estrategias que les permitan satisfacer las necesidades



y deseos de sus clientes, y justo las mujeres al ser protagonistas justo como las tomadoras de decisiones, tienen un reto profesional para sus empresas que es el estar estudiando y analizando constantemente lo que el mercado requiere y satisfacerlo con calidad y prontitud.

Al final del día hay que reconocer y felicitar a las mujeres que cumplen con sus diversos roles de manera exitosa, demostrando sus habilidades emprendedoras, ejecutivas o empresarias. Lo mejor de todo es que cada vez se encuentran más de ellas creando propias empresas o cumpliendo actividades en puestos estratégicos de empresas ya establecidas, sin importar su tamaño o giro.



Deja en manos de
EXPERTOS
al **ELEMENTO** más valioso
de tu **EMPRESA**



EXPERTOS EN **CAPITAL HUMANO**

C1EN
Ingeniería de Negocios

01-800-500-**C1EN**
www.c1ennegocios.com.mx

Av. Armando Birlaing Shaffer 2001
Central Park Corporativo 5to piso
Querétaro, Qro.



ORDENANDO *mi vida y mi espacio*

POR: ROSALINDA CASTILLO


Cuando decidimos emprender nuevos proyectos, tanto en el trabajo como en nuestra vida personal, no es de extrañarse que entre todas las cosas que realizamos terminemos haciendo un poco de todo, y nos revolvamos entre una cosa y otra, sin lograr cumplir a nuestra entera satisfacción con lo que deseamos hacer.

Entonces llega el estrés, el mal humor, la falta de tiempo, y es cuando nuestra conciencia, o peor aún, algún externo nos dice esa frase trillada de: "deberías organizarte mejor"; ¡Y por supuesto que lo deseamos!,

sin embargo, no ha sido por gusto que no lo hemos hecho, por el contrario, en ocasiones pareciera que todos los esfuerzos por lograrlo quedan simplemente en buenos deseos. ¿Qué hacer entonces?

Nuestra vida es un reflejo de nuestra mente y nuestros sentimientos, es decir, en tanto que en nuestro interior no estén ordenadas nuestras prioridades, será muy difícil que en nuestro exterior podamos dar cabida a una organización de nuestras actividades que nos permita sentirnos satisfechas con nosotras mismas, y estaremos manifestando este desorden interno,





en cada uno de los ámbitos en los que nos desarrollamos, sintiendo que siempre estamos ocupadas, pero no siempre somos productivas.

También es importante considerar que en cuestiones de organización y productividad, llegamos a caer en círculos viciosos que no nos permiten avanzar en el logro de nuestros objetivos, es decir, no nos organizamos, por lo tanto nos mantenemos constantemente ocupadas, pero no producimos, y al no tener resultados nos frustramos y aumentamos el nivel de tensión, disminuyendo así nuestra creatividad, nuestra capacidad de concentración y por lo tanto, nuestra productividad, lo que a su vez nos genera más frustración, más trabajo pendiente, más preocupaciones, etc. Ahora bien, lo realmente interesante es cómo lograr organizarnos de manera en que podamos ser productivos y romper esos ciclos de frustración que nos acompañan constantemente.

Todas hemos escuchado un sin fin de consejos para organizarnos mejor, que van desde llevar una agenda hasta hacer listas de pendientes, sin embargo, por mucho que hemos tratado de llevar al pie de la letra estas recomendaciones, en ocasiones parece que finalmente estamos condenadas a terminar hechas un caos de pendientes y cosas sin resolver, por lo que terminamos preguntándonos si este laberinto efectivamente tiene una salida.



Para encontrar un equilibrio, hay dos cuestiones básicas:

- 1.- Pregúntate: ¿Por qué lo estás haciendo? ¿Cuáles son tus prioridades como persona? ¿Qué es lo que quieres lograr con lo que haces ?.**

Hay veces que perdemos el sentido de lo que nos llevó a comenzar algún proyecto, y terminamos haciendo por hacer. En la medida que tu conozcas, reconozcas y respetes tus prioridades, podrás asignar a lo que es más importante para ti la mayor cantidad y/o calidad de tiempo, y dejarás de perder tu tiempo en cuestiones que para ti no tienen mayor relevancia.

- 2.- Tu dificultad para decir que no, y es aquí donde cabe preguntarse ¿Realmente hago esto porque quiero o simplemente no supe o pude negarme a hacerlo por pena, por compromiso o por alguna otra cuestión? Estamos tan acostumbradas a complacer a los demás, que muchas veces pasamos sobre nosotras mismas, nuestros tiempos y nuestras capacidades.**

Así pues, organizarnos para alcanzar un equilibrio, requiere un proceso de reflexión sobre nosotras mismas y nuestros deseos, sobre nuestras capacidades y nuestros anhelos, porque no podremos ordenar jamás afuera lo que no está ordenado adentro, así que si quieres ver un resultado positivo, habrá que pasar de pensar en lo externo a reflexionar en lo interno.



Descubre el artista
que llevas dentro



Bernardo Quintana 126 Carretas Local 5 y 6
Tel. (442) 2137844 Facebook: El Canto de las Ranas

EL CRM

herramienta para *eficientar las ventas*

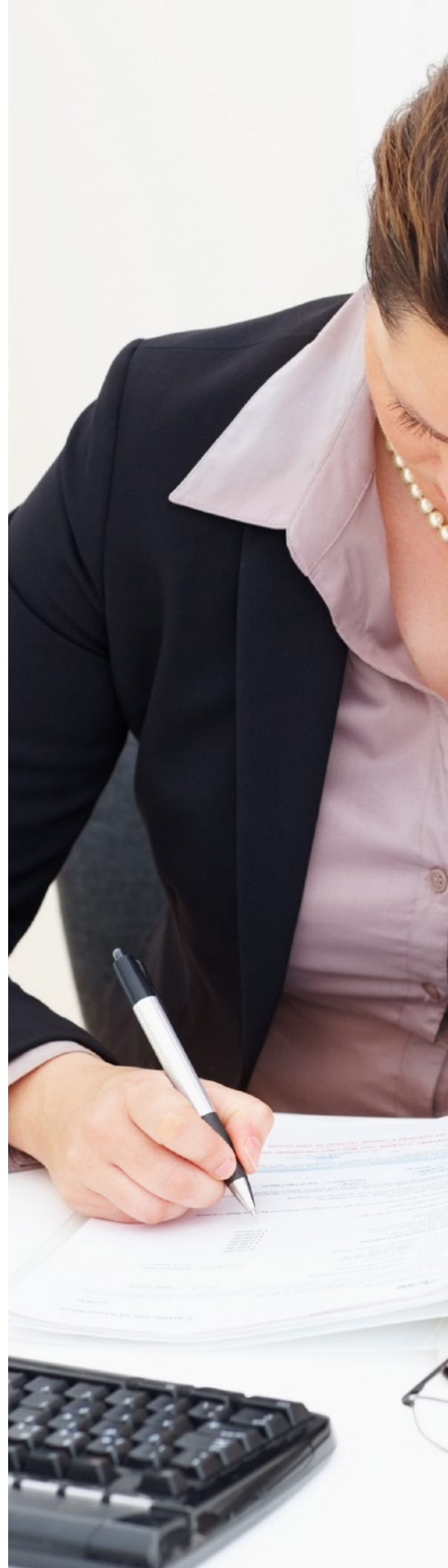
POR: MARCIO PACHECO ALVAREZ

Cuántas veces no hemos hecho estas preguntas ¿Tenemos la información al día de nuestros clientes? ¿Le damos seguimiento a nuestros prospectos? ¿Sabemos la periodicidad en que nos compran nuestros clientes? ¿Sabemos su fecha de cumpleaños?. Es por ello que te compartimos una herramienta para administrar nuestra base de datos de nuestros clientes y prospectos que nos ayudara para darle seguimiento y efectuar mas asertivamente las ventas.

Las iniciales del CRM son Customer Relationship Management (Administración de la Relación con el cliente). Es un modelo de gestión de las empresas basada en la orientación al cliente. Adicional es un programa de administración de las relaciones con clientes (CRM). Esto significa que permite administrar toda la información que está relacionada con los clientes de una empresa.

Ventajas de CRM

- Es muy fácil de usar.
- Conocer todas las actividades comerciales y administrativas de la empresa (administración de ventas, vendedores, técnicos)
- Se requiere inicialmente de una persona encargada del sistema.





- Informar al cliente sobre su relación y beneficios que se le ofrecen
- Conocer a los clientes en todas sus funciones.

Formatos con posibilidad de implementar:

- Formato de control del presupuesto de ventas.
- Formato de control de la facturación.
- Formato de control de cotizaciones.
- Formatos de control de visitas.
- Formatos de control de reportes de visitas.
- Formatos de control de reporte técnicos.
- Formato para el control de cobranza / enfoque comercial.
- Formato nuevo proyectos.
- Formato de cursos / proveedores-clientes

Esta herramienta les ayudara a hacer una planeación de ventas, así como proyectar nuestros ingresos por día, semana, mes, trimestre, semestre y anualmente, con ello podremos tener información actualizada para poder tener al día y tiempo nuestro flujo de efectivo como nuestras proyecciones.

Esta información deberá ser llenada conforme los resultados de ventas mes a mes y presentados en las respectivas juntas de ventas.

De forma similar se recomienda usar por vendedor, por cliente por producto por oficina.

Existe varios programas de CRM como Zoho, Getapp, Telmex, Softonic y más, pero debes siempre considerar que el tamaño de tu empresa y el número de clientes como prospectos. Si cuentas con un número de clientes y prospecto muy pequeños con gusto te puedo apoyar con uno diseñado por un servidor completamente gratis te invito que me envíes un correo. (gerencia@aysgasesores.com.mx)



LAS OPORTUNIDADES *de la WEB para las microempresarias*

.....

POR: MICHIE TREJO AOKI

Cuando tenemos una tienda física, ofrecemos un servicio persona a persona o realizamos una actividad que nos genere un ingreso; dependemos de nuestra capacidad de relacionarnos con otra gente, de la ubicación de nuestro local, de la publicidad que utilicemos para que nos conozcan tales como volanteo, llamadas telefónicas, invitaciones personales a conocer nuestro producto y/o servicio, anuncios en televisión, radio y prensa.

Hoy en día, el internet se ha vuelto una ventana más que hace que nuestros productos y servicios se vuelvan más accesibles y nos permite competir en un mercado mucho más grande y al alcance monetario de cualquier microempresario.

Intentar hacer un negocio por internet, hacer crecer el que ya existe o incrementar las ventas requiere el mismo trabajo o más que intentar poner una sucursal física de nuestros productos pero con un menor costo.

Antes de entrar en materia revisemos algunos datos de importancia:

Durante 2014 según números de la Asociación Mexicana de internet México alcanzó el 51% de penetración sobre el universo de usuarios potenciales (mayores de 6 años), es decir que llegó a 53.9 millones de usuarios; el 37% de este universo tiene de 19 a 34 años de los cuales el 16% tiene un NSE alto, 31% medio alto, 46% medio bajo y 7% bajo. El tiempo promedio de uso de internet es de 6 horas y 11 minutos. La mayoría de los internautas se conecta desde su hogar, seguido del trabajo y la escuela. Las principales actividades son el acceso a redes sociales, enviar/recibir mails, descarga de música y dentro el uso profesional, destaca el envío/recepción de correos, buscar información o enviar documentos.

Analicemos un poco a las redes sociales.

Existen varias publicaciones a nivel mundial que señalan que Facebook y Twitter están a la baja, mientras que redes de social media como Pinterest, Youtube, Instagram, Tumblr y LinkedIn van a la alza. Aunque en México las redes mas fuertes son Facebook, Youtube y Twitter, seguidas de LinkedIn e Instagram; Google + tiene un crecimiento lento pero seguro, ya que concentra varias aplicaciones y suma los usos y costumbres de los usuarios con Mapas, Gmail, aplicaciones de productividad online, Youtube, etc.

Es decir, los jóvenes ven mucho mas atractivo utilizar los medios visuales, compartir fotografías, que escribir. Por lo que muchas de las grandes empresas dedican mayores recursos a generar imágenes que impacten a su au-



diciendo o videos que logren capturar la atención de los internautas. Y los usuarios de 35 años hasta 60 gustan de el uso de Facebook para relacionarse y entretenerse.

Estructura tu estrategia para introducirte al negocio por internet.

¿Qué vendo? ¿A quién se lo vendo? ¿Cómo se lo vendo? ¿Dónde lo exhibo? ¿Cómo llego a ese público? ¿Qué necesito? ¿Cuánto necesito? son algunas de las interrogantes a las que nos enfrentamos una vez que logramos superar nuestros miedos al iniciar una nueva actividad, sobre todo si desconocemos cual es el mejor rumbo a seguir.

Primero... necesitamos tener una ventana que nos abra la puerta al mundo digital, esta puede ser una pequeña página web, un blog, una página de fans en Facebook, una página empresarial en LinkedIn, es decir, tener una

dirección electrónica que nos permita recibir a nuestros futuros clientes y darles la información que están buscando.

En segundo lugar... tener un nombre que nos permita ser localizados, a veces el nombre mas común es el nombre más efectivo.

Después... elegir cuál es la mejor plataforma para poner una página web depende mucho del giro que tengamos y que alcance queremos tener. Por lo que en muchas ocasiones podemos tener plataformas o páginas muy sencillas pero que son capaces de captar mucho mercado gracias a su estructura.

También... establecer cuál es el medio correcto para dar a conocer el producto, quienes lo visitan, cuáles son los usos y costumbres de esos usuarios y preguntarse sobre todo si hay potencial para que mi producto se dé a conocer.



Seguros 
Monterrey

*La Compañía
de Tu Vida*

Protege, ahorra y cumple tus metas

Brindamos asesoría para contratar
el seguro adecuado para cubrir tus necesidades
de Ingresos Familiares y Gastos Médicos.

MaryCarmen Barajas Vargas
Asesor Financiero Patrimonial

Móvil: (442) 239 2325
Oficina: (442) 215 5242

www.mnyl.com.mx



Recomendaciones que nos permitirán crecer en este gran mercado mundial.

- **Acceso libre desde dispositivos móviles.** Buscar plataformas que puedan llegar a cualquier individuo conectado.
- **Contenidos de interés** que cautiven al público y les permita identificarse con el producto.
- **Implementar aplicaciones** que le den al usuario final lo que busca sin salir de la página o aplicación, como una tienda en línea fácil y segura, un calendario de actividades, un chat para solucionar problemas, etc.
- Tener en cuenta que **menos es más**, mientras mas especializados estemos mayor penetración habrá de nuestro producto.
- Estar **actualizados e informados** continuamente de lo que sucede en la web, nos permitirá estar siempre presentes en el gusto de nuestros clientes y futuros clientes.

Las oportunidades son ilimitadas y la velocidad con la que se transforma la comunicación nos da cabida a todos para competir y sumarnos a la gran economía global.

Al igual que Sofía,
acepta pagos
con tarjeta
en tu negocio



Este producto cuenta con certificaciones en seguridad como: Transacciones verificadas por EMV1 y EMV2 y Cumple con todas las regulaciones de Trustwave y PCI

Conoce Qpay la aplicación, con la cual podrás, **cobrar fácil, cobrar donde sea y ganar más.** Regístrate en qpay.mx, descarga nuestra app y transforma tu smartpone en una terminal bancaria o punto de venta



EXPERIENCIAS EN EL *área de Marketing*

POR LAURA ANDREA TREJO CORREU

Para mí, el marketing ha sido una carrera muy enriquecedora con la cual he podido conocer grandes ideas, y empresas con las que he podido trabajar en sinergia para ayudarles a concretarse, fortalecerse y generar grandes resultados; Pero principalmente el conocer a las personas que forman parte de estas organizaciones ha sido gratificante, y me ha dado el empuje para continuar aprendiendo, generar nuevas

estrategias y buscar espacios donde puedan seguir incrementando sus éxitos.

Les comparto algunas de mis experiencias en la aplicación de estrategias de marketing para algunas empresas con las que he tenido la oportunidad de trabajar:

"El Club deportivo"

Vender lo mismo pero de manera diferente- En un club deportivo todos sabemos lo que ofrecen y la decisión de compra

“La única manera de hacer un gran trabajo es amar lo que haces”.

- *Steve Jobs*

varía dependiendo de las instalaciones, el precio y los servicios adicionales que puedan ofrecer.

En este caso se crearon membresías para cada estilo de vida de manera que los clientes percibieran los productos diferentes, creando estrategias puntuales acorde a cada mercado objetivo a quien le estábamos hablando, haciendo empatía con sus gustos, aficiones y necesidades para así engancharlo con la marca y que nos viera como una buena opción de compra.

“Comida rápida”

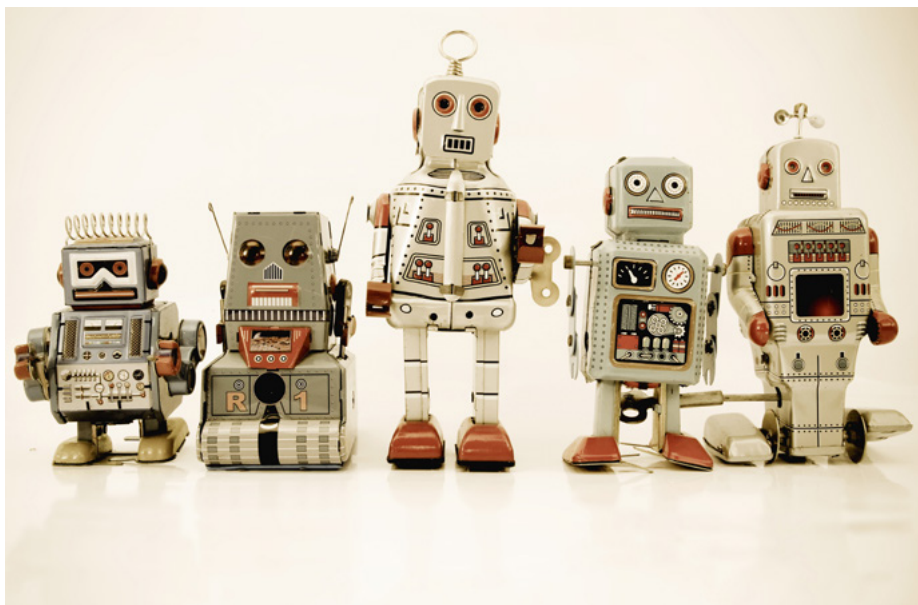
Tener un diferencial claro desde el naming- Un cliente con varios años de experiencia en empresas de comida rápida se acercó a nosotros queriendo diversificar creando una nueva marca y un nuevo concepto de comida rápida. Después de empatar lo que deseaba el cliente con los resultados de la investi-

gación que los clientes potenciales nos comentaron, se realizó una propuesta que desde el nombre la gente identificara su principal diferencial, volviéndolo fácil, muy comercial y con un mensaje claro que seguramente lo ayudará a posicionarse fácilmente en el mercado.

“Empresas con giros limitados”

La importancia del servicio- Empresas las cuales tienen un giro muy limitado y estandarizado son difíciles; Crear un diferencial puede ser una excelente opción.

Para esto, elegimos el servicio como principal diferencial. Las personas empezaron a notar detalles que nadie hacía: llegar temprano, personal aseado, uniformado, orientando al cliente al momento de su servicio, entregando sus notas, programando los servicios del cliente en base a su consumo y calendario para su comodidad evitando que se pudieran quedar sin el servicio, etc. Esta estrategia nos ayu-



dó a que de manera muy rápida se fuera transmitiendo de boca en boca los beneficios y las recomendaciones logrando incrementar sus ventas exponencialmente en un periodo de tiempo muy corto.

“Nuevos nichos de mercado”

Descubrir un nicho de mercado- Se deseaba crear un espacio exclusivo para el apoyo a la mujer donde se brindara múltiples beneficios para sus diferentes etapas de crecimiento profesional.

Empezamos a desarrollar un concepto único que englobara todos estos atributos junto con todo lo que representa la mujer actual la cual siempre se destaca y no deja a un lado su femineidad para seguir conquistando cada obstáculo que se le presenta. Se trabajó desde el nombre, la imagen, los canales de distribución y el diferencial único que tendría frente a otros medios. Junto con un excelente trabajo en equipo de colaboradores, esta marca empieza a posicionarse y va convirtiéndose en más que un medio sino un espacio donde las mujeres se sienten apoyadas de que alcanzarán el éxito profesional en cualquiera de las etapas en las que se encuentren.



“Creación de estrategias directas”

El consumidor y su experiencia de compra- Trabajamos con una marca que a pesar de ser muy reconocida a nivel nacional le interesa tener estrategias directas en los diferentes puntos de venta alrededor de la República Mexicana para tener contacto con sus consumidores potenciales.

Una estrategia BTL, como la que implementamos con ellos, ayuda a que la marca toque directamente a sus clientes potenciales permitiéndoles que la conozcan de manera más profunda, demostrando que no únicamente los quieres para que te consuman sino para consentirlos y para que la percepción y el posicionamiento que se tenga la asocien no únicamente por los servicios que ofreces, sino como sinónimos de bienestar, tendencias, glamour, etc. según sea el caso. También este tipo de estrategias BTL, si son lo suficientemente creativas y con un buen presupuesto, te sirven mucho para generar impactos que mantendrán tu marca como Trending Topic con tus consumidores al igual de ponerte en el foco para los medios masivos permitiendo que ellos mismos te promocionen.

Espero que estas experiencias te sean de utilidad en tu negocio, recuerda: observa, analiza, crea tu estrategia e innova.

¡ Éxito!



Constituyentes

www.salonvillagrand.mx

Tecnológico

Sonora N° 18 Col. San José Los Olvera, Corregidora, Qro.

Prol. Av. Tecnológico N° 175 Col. La Piedad, Querétaro.

Tel: 228 08 97 y 06 49

XV Años

Tel: 242 41 75 y 76

Graduaciones

Bodas

Bautizos

Comuniones

Cumpleaños



AHORA TAMBIEN EN
Constituyentes



VIDEO FOTOGRAFÍA SONORIZACIONES



**Hacemos de su Evento,
Toda una Fiesta....**

Salón Villagrand Eventos Sociales®

DIAS DE FIESTA, DIVERSIÓN *y descanso en Querétaro*



Querétaro es una ciudad mágicamente colonial, si eres visitante o ya vives en este maravilloso estado, no dejes de disfrutar de esta tierra maravillosa.

¿QUÉ PUEDES HACER EN QUERÉTARO?

Aromas y sabores de Querétaro

Este tour es ideal para los amantes de la gastronomía y funciona de una manera muy particular, ya que en los establecimientos de comida a los que asistas se te proporcionará un mapa del Centro Histórico de Querétaro con los puntos a visitar, entre ellos un restaurante, una nevería, una dulcería y una cantina tradicional.

Además, se te proveerán unos vales intercambiables por deliciosos alimentos en los lugares indicados en el mapa.

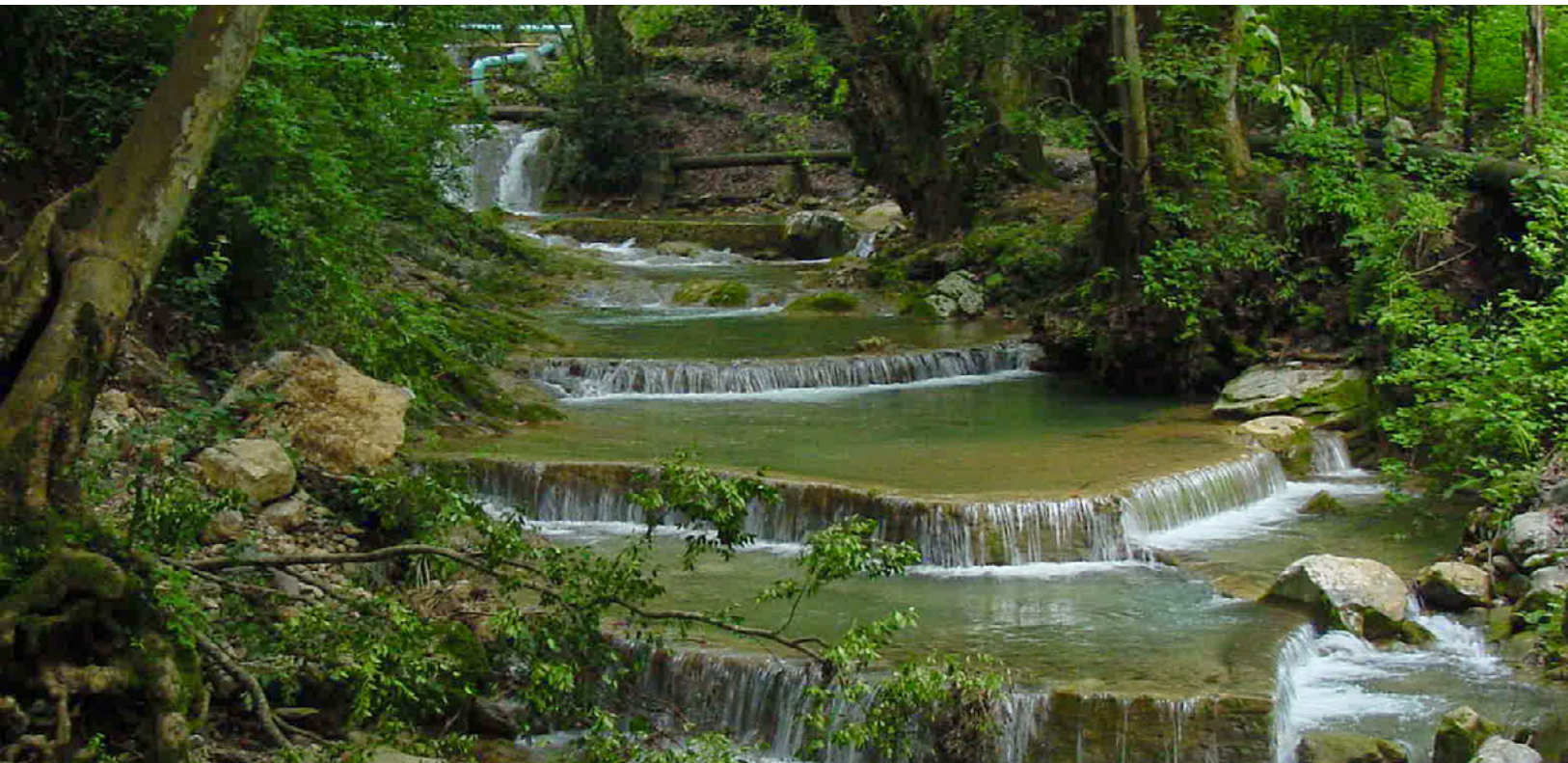
Entre las delicias que podrás degustar durante este recorrido están una gordita

hecha de maíz, cerveza tradicional con botana, helado de limón con vino tinto y un dulce típico elaborado con leche de cabra. Además, tendrás acceso a una hora de recorrido en tranvía y acceso al museo regional.

Tour Sierra Gorda

Si eres de los viajeros que les gusta la emoción y la aventura, este tour es perfecto para ti. Durante un día completo conocerás las diferentes misiones franciscanas ubicadas en la Sierra Gorda.

Durante tu recorrido disfrutarás de paisajes naturales en camino a cada uno de los lugares que se visitarán. El tour incluye tiempo para explorar las bellas misiones de Jalpan y Landa, fundadas en el Siglo XVIII, así como la Cascada del Chuveje, el pequeño museo histórico de la Sierra Gorda, una visita al mirador Puerta del Cielo y al Cerro de la Media Luna, lugar en donde se realizó una batalla entre los españoles y chichimecas.



Tour quesos y vinos

Para aquellos que no buscan aventura, pero sí placer culinario, les recomendamos este tour. Durante este recorrido visitarás tres de las siete queserías y un viñedo de los tres que existen en Querétaro.

En la quesería, aprenderás el delicado proceso de elaborar un queso artesanal, además de conocer las cavas de quesos de los artesanos queretanos.

En el viñedo podrás explorar las cavas y aprenderás el arte de los vinos. Los amantes del vino y del queso quedarán encantados con este recorrido de degustación, que se realiza frente a territorios semidesérticos.

PARA MAYORES INFORMES:

CORPORACION TURISTICA GRC
FRANCISCOLEON DE LABARRA #4
COL. SAN JAVIER
QUERATARO 76020 QRO.
TELS. (442) 3849037 / 3840555

¿Dónde te enseñaron a ser empresario?

¿Estudiaste para serlo?



MirCoaching

Better person, better business

trae para ti el mejor programa
exclusivo para empresarios:

**ACADEMIA
DE NEGOCIOS**

Programa de Desarrollo Empresarial
Para Dueños de Negocios
(12 sesiones quincenales)

¡PIDE INFORMES HOY MISMO!

En este programa tú podrás:

- ✓ Convertirte en un verdadero empresario y no en un autoempleado.
- ✓ Aprender los temas que todo empresario debe saber para llevar al éxito su negocio, (planeación, mercadotecnia y ventas efectivas, servicio al cliente, manejo del personal, control interno, sistemas, etc.)
- ✓ Conocer y aplicar estrategias de venta que te ayudarán a mejorar tus ingresos y utilidades.
- ✓ Aprenderás a leer tus estados financieros y a definir y revisar reportes que te permitirán tener un verdadero control sobre tu negocio.

MirCoaching
Better person, better business

Lic. Mario Cáceres
Coacheo de Negocios



Llámanos al (442) 295 23 20

f /mir.coaching

www.mircoaching.com

M mercadotecnia@mircoaching.com

10 DETALLES QUE *darán a tu organización* un excelente clima laboral

POR: FIDELIA OCHOA

En toda institución la interacción de las personas dan vida a grupos que según el comportamiento de los miembros y su actitud provocan un buen o mal clima laboral.

Un ambiente de trabajo agradable y estimulante requiere de estrategias de motivación y de contar con las siguientes recomendaciones.



- 1.- Fomenta la Union y Confianza. Empieza con detalles como el agradecer a las personas de tu equipo por su labor y reconocer sus aciertos.
- 2.- Date tiempo para escuchar. Por lo menos una vez a la semana es importante que se reúnan como equipo, esto te ayudará a reconocer tu situación actual y posibles problemas.
- 3.- Informa. Da la información que el personal necesita y transmite correctamente los mensajes.
- 4.- Toma a tu equipo en cuenta. Pregunta a las personas sobre las razones de algo que no está funcionando y que propongan ideas para mejorar.
- 5.- Ofrece un servicio de comedor o Cafetería.
- 6.- Motiva la salud de tu equipo. Hazlos sentir valorados al mostrar preocupación genuina por su bienestar. Plantea una meta de salud por equipo y un reconocimiento por sus logros.

- 7.- Realiza proyectos que no estén relacionados con el trabajo diario. Pueden ser proyectos como decorar su espacio de trabajo, desarrollar un prototipo o nuevo producto aunque no se vaya a lanzar.
- 8.- Actualízate. Programas, equipo de oficina, procesos y cultura organizacional.
- 9.- Inspira. Añade color a tu oficina, cuelga posters donde se exprese la misión y visión de la empresa de forma divertida.
- 10.- Promueve el respeto.

Al ir integrando cada uno de los detalles anteriores irás logrando un espacio que fomente una cultura sana y en consecuencia un excelente clima laboral.



NUESTRO PROGRAMA TE AYUDARÁ A ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD DE TU PERSONAL

Nuestros pilares fundamentales son :

<p>SALUD FÍSICA</p>	<p>IMAGEN</p>	<p>DESARROLLO HUMANO</p>
<p>Lograr que tu cuerpo funcione de manera óptima, evitando el ausentismo en el trabajo por enfermedad.</p>	<p>Lograr una buena impresión por medio de tu imagen, utilizándola como una herramienta de ventas y negociaciones.</p>	<p>Lograr un bienestar emocional, psíquico y social.</p>

BENEFICIOS

- Incremento en la productividad.
- Evitar inasistencia por enfermedad.
- Mejorar el ambiente laboral.
- Aumentar rendimiento.
- Tener mejor presencia, con una imagen adecuada.

“Una persona física y mentalmente saludable, es productiva”

www.diemexico.com



PARA BOTANEAR

Alitas de pollo picantes

POR: PILLINA MENDIOLA

Riquísimo platillo, fácil y rápido. Manos a la obra:

QUE VAS A NECESITAR:

- 8 alitas de pollo
- Harina, la cantidad necesaria
- Aceite, la cantidad necesaria (aprox. 350 ml)
- Una cacerolita que no sea gruesa, y de preferencia pequeña para que no ocupes mucho aceite.

PARA LA SALSA:

- Media barra de mantequilla
- 1 diente de ajo picado
- Pimienta molida
- 2 cucharaditas de salsa búfalo
- 1 cucharadita de salsa habanera
- 1 cucharadita de miel de colmena
- 1 cucharadita de mostaza
- 1 toque de salsa inglesa
- 15 cucharaditas de salsa picante De la viuda

PREPARACIÓN:

- 1.- Corta las alitas, quítales la punta y deséchala. Separa las otras dos partes.
- 2.- Lava las alitas. Escúrrelas y sécalas con una toalla de cocina limpia.
- 3.- En harina las alitas.
- 4.- Calienta el aceite. Cuando esté muy caliente, agrega las alitas enharinadas con mucho cuidado. Deja que doren muy bien. Les vas dando vueltas con unas tenazas.
- 5.- Sácalas y ponlas en un tazón.

PREPARACIÓN DE LA SALSA:

- 1.- En un tazón, mezcla los ingredientes de la salsa (menos la mantequilla y el ajo)
- 2.- Calienta la mantequilla y añade el ajo muy finamente picado.
- 3.- Añade la mezcla de salsas a la mantequilla y revuelve, añade un toque de salsa inglesa.
- 4.- Cocina unos segundos y viértela sobre las alitas fritas y doradas que están calientes. Revuelve muy bien.

Se sirven con un aderezo Blue Cheese y palitos de apio fresco.



- Atención nutricional (TCA, obesidad, sobrepeso).
- Psicoterapia a niñ@s, adolescentes, adult@s y familias.
- Psicoterapia de Pareja.
- Psicoterapia a adult@s en proceso de separación.
- Psicoterapia en procesos de duelo y enfermedades.

- Evaluación psicológica y psicopedagógica.
- Orientación Vocacional.
- Talleres de Prevención para la comunidad en General.
- Escuela para la familia.
- Pláticas en Escuelas y capacitaciones a empresas.

Av. Del Cañaveral # 16, Interior 2, Colonia Carrizal, Querétaro, Querétaro.

orientapsiqueqro - orientapsiqro - 44 2200 6995



DAAR

Pinturas

Pinturas

Impermeabilizantes
especiales

Personal capacitado
para su aplicación

Presupuesto gratis

**Garantía de los
trabajos por escrito**

**Servicio a entrega a
domicilio.**