



# *Guía Práctica de términos para Emprendedores: Innovación y Marketing*

 **acrus**

 **Entendiendo los Procesos  
de Innovación, Marketing y  
Diseño de Modelos de  
Negocio**

*Por Carlos A. Garcia Pacheco*

**[acrusconsultores.com.co](http://acrusconsultores.com.co)**

# Que encontraras en este E-Book:

Definiciones que te **permitirán:**

 **Entender** los términos claves de las herramientas para transformar tus ideas en proyectos sostenibles.

 **Dominar** las estrategias de marketing y planeación.

 **Conecta** con tus clientes y crea valor real.

Este E-Book **Incluye:**

- **Glosario** de términos clave
- **Herramientas y metodologías** de Design Thinking
- **Recursos** para potenciar tu emprendimiento

 ¡Tu **guía esencial** para navegar el mundo de la **innovación** y el **marketing** empresarial!

**[acrusconsultores.com.co](http://acrusconsultores.com.co)**

# Nuestra Promesa de valor.



 **Ayudamos** a negocios ser más **atractivos**  a inversionistas y al mercado.

## Algo Sobre Nosotros.



**+ 300**

Emprendimientos  
Asesorados.



**9.000 M COP**

Capital  
gestionados para  
Emprendedores



**+ 1.000**

Emprendedores  
Entrenados.



**SECTORES:**

- Agropecuario
- Gastronomía
- TIC's
- Manufactura
- Cultura & Patrimonio

# Perfilamiento de Clientes.

¿Qué es y por qué es clave?

El perfil de cliente integra **datos demográficos, psicográficos** y de **comportamiento** para segmentar y comprender mejor a los públicos objetivo.

Permite **personalizar** productos, servicios y comunicaciones, **optimizando** la **experiencia** y la **fidelización**.

# 👉 Gestión de Marketing y Estrategias.

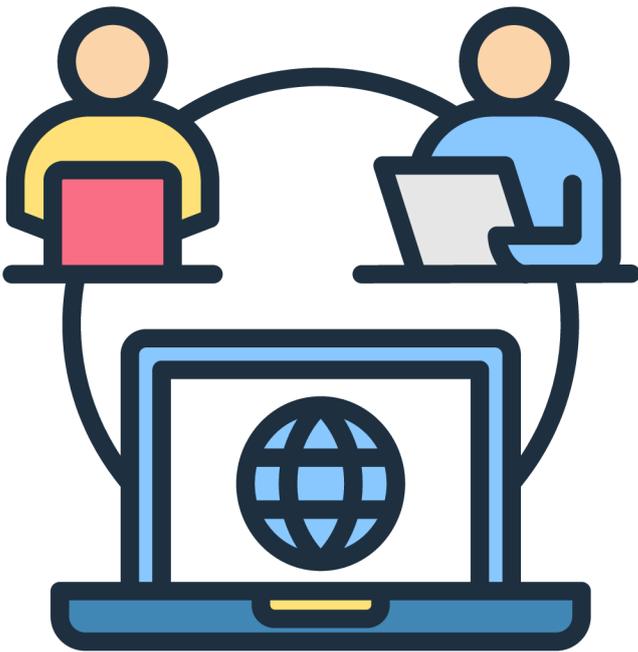
## Elementos fundamentales:



- **Plan de Marketing Agile:** Adaptabilidad, experimentación y ciclos cortos para responder a cambios del entorno.
- **Métricas y KPIs:** Indicadores clave para medir desempeño y ajustar estrategias.
- **Mix de Marketing (5A):** Aportar, Ayudar, Anticipar, Adaptar, Automatizar.

- **Marketing Digital y Offline:** Integración de canales para maximizar el alcance.
- **Inbound Marketing:** Atracción de clientes mediante contenido relevante y no intrusivo.
- **SEO y SEM:** Técnicas para mejorar visibilidad y posicionamiento en buscadores.

# Planeación Estratégica Empresarial.



## Proceso:

- **Definir** misión, visión y valores.
  - **Analizar el entorno** (SWOT: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).
  - Establecer **objetivos** a largo plazo.
- 
- Formular **estrategias** y **planes** de acción.
  - **Asignar** recursos y responsables.
  - **Monitorear** y **ajustar** periódicamente.

# Glosario de Términos: Innovación, Marketing y Design Thinking.

- **Innovación:** Proceso de creación, desarrollo e implementación de ideas nuevas o mejoradas que generan valor para una organización, mercado o sociedad.
- **Design Thinking:** Metodología centrada en el usuario que promueve la solución creativa de problemas mediante la empatía, la definición, la ideación, el prototipado y el testeo.
- **Empatía:** Capacidad de comprender profundamente las necesidades, deseos y motivaciones de los usuarios o clientes, punto de partida del Design Thinking.
- **Prototipo:** Representación tangible, rápida y simplificada de una idea o solución, utilizada para validar conceptos y obtener retroalimentación temprana de los usuarios.
- **Iteración:** Repetición cíclica de un proceso que permite mejorar productos, servicios o modelos de negocio a partir de pruebas y aprendizajes continuos.
- **Propuesta de Valor:** Conjunto de beneficios y soluciones únicas que una empresa ofrece a sus clientes para satisfacer sus necesidades y diferenciarse de la competencia.

# Glosario de Términos: Innovación, Marketing y Design Thinking.

- **Segmento de Clientes:** Grupo específico de personas u organizaciones a quienes se dirige una propuesta de valor y que comparten características, necesidades o comportamientos.
- **Canales:** Medios a través de los cuales una empresa comunica, distribuye y entrega su propuesta de valor a los clientes.
- **Relación con Clientes:** Estrategias y acciones destinadas a establecer, mantener y fortalecer la interacción y fidelización de los clientes.
- **Mapa de Empatía:** Herramienta visual que permite profundizar en el conocimiento del cliente al identificar lo que piensa, siente, dice, hace, ve y escucha.
- **Ideación:** Fase del Design Thinking enfocada en la generación creativa y colaborativa de ideas para resolver un desafío identificado.
- **Validación:** Proceso de comprobación de hipótesis, prototipos o modelos de negocio mediante experimentación y retroalimentación de clientes reales.
- **Modelo de Negocio:** Estructura que describe la lógica de cómo una organización crea, entrega y captura valor en el mercado.

# Glosario de Términos: Innovación, Marketing y Design Thinking.

- **Propuesta Única de Venta (USP):** Característica distintiva que diferencia un producto o servicio de la competencia y lo hace atractivo para el cliente objetivo.
- **Métricas Clave:** Indicadores cuantitativos que permiten medir el desempeño y el impacto de las estrategias implementadas en el modelo de negocio.
- **Early Adopters:** Primeros usuarios o clientes que adoptan una innovación y proporcionan retroalimentación valiosa para su mejora y escalabilidad.
- **Pain Points (Puntos de Dolor):** Problemas o necesidades no resueltas que experimentan los clientes y que representan oportunidades para innovar.
- **Prototipado Rápido:** Creación ágil de versiones preliminares de un producto o servicio para acelerar el aprendizaje y reducir riesgos en el desarrollo.
- **Propuesta de Experiencia:** Diseño de la interacción integral que vive el cliente al relacionarse con el producto, servicio o marca.
- **Mapa de Viaje del Cliente (Customer Journey Map):** Visualización de todas las etapas, interacciones y emociones que experimenta un cliente desde el primer contacto hasta la postventa.

# Glosario de Términos: Perfiles de Clientes, Gestión Estratégica Empresarial.

- **Perfil de Cliente:** Archivo o documento que integra datos relevantes sobre un cliente, incluyendo características demográficas, psicográficas, hábitos de compra, preferencias y comportamientos. Su propósito es identificar y segmentar a los clientes para adaptar productos, servicios y comunicaciones, optimizando la experiencia y la fidelización.
- **Diseño de Perfiles de Clientes:** Proceso sistemático de recopilación, análisis y organización de información clave sobre los clientes, con el objetivo de crear representaciones detalladas (personas o segmentos) que permitan comprender sus necesidades, motivaciones y puntos de dolor. Esto facilita la personalización de estrategias de marketing y la mejora de la propuesta de valor.

# Glosario de Términos: Perfiles de Clientes, Gestión Estratégica Empresarial.

- **Gestión de Marketing:** Proceso integral que abarca la planificación, ejecución, monitoreo y control de estrategias y actividades de marketing para alcanzar los objetivos organizacionales. Incluye investigación de mercado, desarrollo de productos, fijación de precios, promoción, distribución y análisis de resultados, asegurando la alineación entre la empresa y su mercado objetivo.
- **Planeación Estratégica Empresarial:** Proceso estructurado mediante el cual los líderes de una organización definen los objetivos a largo plazo, analizan el entorno interno y externo, y establecen las estrategias y planes de acción necesarios para alcanzarlos. Implica la formulación de misión, visión, valores, metas y la asignación de recursos para asegurar la competitividad y sostenibilidad de la empresa.

# 10 Términos Relevantes para Innovación, Marketing y Estrategia

1. **Big Data:** Análisis y gestión de grandes volúmenes de datos para identificar patrones, tendencias y oportunidades que optimicen la toma de decisiones empresariales.
2. **Growth Hacking:** Estrategia orientada al crecimiento acelerado mediante la experimentación rápida en canales de marketing y desarrollo de producto.
3. **Customer Journey:** Recorrido completo que realiza un cliente desde el primer contacto con la marca hasta la postventa, incluyendo todas las interacciones y puntos de contacto.
4. **Segmentación de Audiencia:** Proceso de dividir el mercado en grupos homogéneos de consumidores para personalizar estrategias y mensajes de marketing.
5. **Buyer Persona:** Representación semificticia del cliente ideal basada en datos demográficos, conductuales y motivacionales, utilizada para orientar acciones comerciales y de marketing.

# 10 Términos Relevantes para Innovación, Marketing y Estrategia

6. **Branded Content:** Contenido creado por la marca para conectar emocionalmente con el público objetivo, aportando valor más allá de la promoción directa del producto.

7. **Lead:** Persona o entidad que ha mostrado interés en los productos o servicios de una empresa y que puede convertirse en cliente a través de acciones de marketing.

8. **KPI (Key Performance Indicator):** Indicador clave de desempeño que mide el nivel de cumplimiento de los objetivos estratégicos y operativos de la organización.

9. **Inbound Marketing:** Metodología que combina marketing de contenidos, SEO y automatización para atraer clientes potenciales de manera no intrusiva, guiándolos por el embudo de ventas.

10. **ROAS (Return on Advertising Spend):** Métrica que evalúa el retorno de la inversión publicitaria, calculando los ingresos generados frente al gasto realizado en campañas publicitarias

# 10 Herramientas y Técnicas Relevantes.

1. **Mapa de Empatía:** Visualiza lo que el cliente piensa, siente, ve, dice y escucha.
2. **A/B Testing:** Prueba de variantes para optimizar campañas y contenidos.
3. **Social Listening:** Monitoreo de redes sociales para captar opiniones y tendencias.
4. **Storytelling:** Uso de narrativas para conectar emocionalmente con el público.
5. **Marketing de Contenidos:** Creación y difusión de contenido relevante para atraer y fidelizar clientes.
6. **Marketing de Influencers:** Colaboración con líderes de opinión para amplificar el alcance de la marca.
7. **Automatización de Marketing:** Uso de tecnología para personalizar y optimizar comunicaciones.
8. **Customer Journey Mapping:** Identificación de los puntos de contacto y emociones del cliente en su recorrido.
9. **Growth Hacking:** Estrategias de crecimiento acelerado mediante experimentación rápida.
10. **ROAS:** Métrica para evaluar el retorno de la inversión publicitaria.



# Referencias Recomendadas para Consulta.

## Libros y Guías

- Ebook: 50 Estrategias de Marketing para Lanzar tu Producto. Cyberclick. Edición 2022. Guía práctica con estrategias actuales de marketing digital y offline, herramientas para lanzamientos y casos de éxito en diferentes sectores.
- Manual do CEO Moderno. Damrong Pinkoon. Universo dos Livros, 2014. Libro orientado a líderes empresariales, con enfoque en planeación estratégica, gestión de recursos, innovación y pensamiento sistémico para la toma de decisiones.

## Recursos Digitales y Herramientas

- Stanford d.school – Design Thinking. Portal oficial con recursos, plantillas y guías para aplicar la metodología Design Thinking en procesos de innovación y desarrollo de productos.
- IDEO U – Design Thinking for Innovation. Plataforma educativa con cursos y artículos especializados en metodologías creativas y centradas en el usuario.
- Harvard Business Review – Modelos de Negocio y Estrategia. Artículos y análisis sobre tendencias en modelos de negocio, innovación y liderazgo empresarial.
- Cyberclick Blog. Blog especializado en marketing digital, inbound marketing, automatización y herramientas para el crecimiento empresarial.

## Lecturas Complementarias

- Business Model Generation. Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. Manual visual para diseñar y reinventar modelos de negocio de manera práctica y colaborativa.
- Lean Startup. Eric Ries. Libro fundamental para comprender la validación de ideas, prototipado rápido y mejora continua en emprendimientos.
- Marketing 4.0. Philip Kotler. Análisis de las nuevas tendencias en marketing digital, comportamiento del consumidor y estrategias multicanal.

# **Contacto:**



[info@acrusconsultores.com.co](mailto:info@acrusconsultores.com.co)



[acrusconsultores.com.co/](http://acrusconsultores.com.co/)



[acrus.consultores](https://www.instagram.com/acrus.consultores)