OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS — VILLA HAYES

ASESORAMIENTO PARA EL CUIDADO PERSONAL

Frieden Multitienda no solo brinda una variada gama de productos para verse mejor, sino que además ofrece la asesoría para el uso y lograr resultados óptimos.

• PÁGINA **4**

HISTORIAS DE ÉXITO — LIMPIO

Guido Martínez, propietario de Todo Kepis y Merchandising

"EL MAYOR DESAFÍO ES ENCONTRAR EL CAMINO CORRECTO"

Con una máquina de coser, se inició en la confección de quepis bordados, que él mismo se encargaba de promocionar y comercializar en sus ratos libres con la motivación de obtener el reconocimiento en el sector.

• PÁGINA **3**

SEMANARIO
LA PRENSA
El semanario de los emprendedores

ASUNCIÓN, 22 DE OCTUBRE DE 2020 • AÑO 5 • EDICIÓN **298**
16 PÁGINAS • G. 10.000

EDUCACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

Juntos por la Educación

El desarrollo científico y tecnológico, con sus constantes descubrimientos y aportes innovadores, algunos de ellos revolucionarios, ha puesto a la educación en una situación de cambios inevitables. Los cambios del desarrollo científico y tecnológico presionan y obligan a cambiar contenidos, programas, currículos, metodologías y desde luego objetivos.

EMPRESARIALES — CAACUPÉ

ALTERNATIVA PARA EL BUEN DESCANSO

Ubicada en la capital cordillerana, Aloha Restaurante Hotel propone un ambiente cálido y hogareño para salir de la rutina y pasar momentos relajados a un precio accesible.

• PÁGINA **12**

• PÁGINA 12

CONSOLIDACIÓN

Las ventas por medios digitales encontraron en el 2020 la oportunidad para despegar, con una enorme cantidad de tiendas que se sumaron a la modalidad virtual. Se estima que el comercio electrónico culmine el año con crecimiento cercano al 100%.

• PÁGINA **2**

GOBIERNO

CRECE EL LISTADO DE EMPRESAS FORMALES

Pese a la pandemia y en plena emergencia sanitaria, más de 2.500 nuevas inscripciones fueron registradas en la Dirección de Registro Obrero-Patronal del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS).

• PÁGINA **5**

ACTUALIDAD

ENTRENAMIENTO PARA APROVECHAR LAS RR.SS.

Las redes sociales (RR.SS.) son actualmente armas efectivas para que las mipymes puedan llegar a su público. Por esta razón, la Asomipymes invita a participar de un taller sobre el uso comercial de Facebook programado para el 7 y 14 de noviembre.

• PÁGINA **6**

MARKETING Y VENTAS

PLAN ORIENTADO A LAS NUEVAS GENERACIONES

El uso intensivo de las tecnologías es una de las particularidades de la población joven. Por lo tanto, es necesario que las firmas apunten a este segmento con estrategias adaptadas a lo que demanda.

• PÁGINA **10**

ECONOMÍA

LA PRENSA

Se estima un incremento cercano al 100% de las tiendas locales

UN SIGNIFICATIVO SALTO PARA LAS VENTAS ONLINE

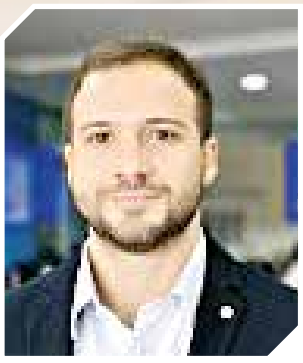
Uno de los pocos segmentos de la economía que culminará el 2020 con un marcado crecimiento en relación al año anterior será el comercio electrónico.

Pronostican compras por valor de US$ 100 de tiendas online paraguayas.

Pese a todas las dificultades que se presentaron durante el año, las ventas a través de medios digitales continúan en una dinámica ascendente. José Szwako, presidente y director ejecutivo de la Cámara Paraguaya de Comercio Electrónico (Capace), señaló que esta es una característica particular del segmento a nivel global. "Cuando las economías se ven resentidas, normalmente el comercio electrónico crece".

En términos de consumo, durante el 2019 se realizaron compras por valor de 300 millones de dólares a través de medios digitales, 80% provenientes de transacciones de comercios extranjeros y 20% de tiendas paraguayas. La porción correspondiente al mercado local representó alrededor de 50 millones de dólares en ventas.

José Szwako, presidente de la Capace.



Fabrizio Aseretto, director comercial de la Capace.

Según estimaciones de la Capace, las tiendas en líneas paraguayas culminarán el 2020 con transacciones por valor de 100 millones de dólares. Es decir, este año el crecimiento estará entre el 80% y 100% en comparación al 2019, adelantó el presidente de la cámara.

"Cada vez, más tiendas se suman. Algunas ya están desde hace varios años y actualmente se encuentran bien posicionadas. Dada la coyuntura, muchas se adhirieron en el 2020".

Mejorar la experiencia

Uno de los principales desafíos de la Capace es mejorar la experiencia que tiene el consumidor cuando compra en línea. Para ello, desde este año comenzó a proponer a sus asociadas capacitaciones para el montaje de una plataforma online, aspectos legales del comercio electrónico, estrategias de marketing a utilizar, y sobre los sistemas logísticos. "Solo mejorando la experiencia del consumidor se podrá seguir creciendo", señaló Fabrizio Aseretto, director comercial de la cámara.

Salida para la mipymes

En lo que va del 2020, muchas mipymes se incorporaron al sistema de comercio electrónico paraguayo, ya que encontraron en las plataformas digitales una posibilidad para continuar con sus negocios.

Asociaciones del sector privado, como la Capace, con instituciones públicas, especialmente el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), iniciaron proyectos para brindar las herramientas necesarias que requieren las mipymes para sumarse al mundo de las ventas digitales.

CIFRAS

100
millones de dólares sería lo recaudado por las tiendas paraguayas a través de medios digitales al culminar el 2020.

50
millones de dólares utilizó el consumidor local en plataformas electrónicas de comercios paraguayos durante el 2019.

LA VERSIÓN 2020 DEL CIBERDAY GENERA GRANDES EXPECTATIVAS

La Cámara Paraguaya de Comercio Electrónico (Capace) lanzó oficialmente la edición 2020 del Ciberday, evento anual del gremio que busca impulsar el ecommerce en Paraguay. Este año será del 2 al 4 de noviembre.

Más de 35 tiendas ya confirmaron su presencia en la edición 2020 del evento. Se tiene previsto que el Ciberday arranque con el inicio del 2 de noviembre y se extienda por 72 horas.

Desde el 2017, esta es una de las propuestas más representativas del comercio electrónico paraguayo. La iniciativa plantea un espacio que busca su desarrollo a nivel local y promueve todos los beneficios de la economía digital.

La organización del evento proyecta sobrepasar las cifras alcanzadas en las últimas ediciones, ya que además de contar con más empresas adheridas, las ventas a través de medios digitales tuvieron un salto importante en el 2020, con un mercado más familiarizado con el comercio electrónico y tiendas con mayor experiencia en esta modalidad.

El lanzamiento se realizó en el MIC.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA LIMPIO

Guido Martínez, propietario de Todo Kepis y Merchandising

“EL MAYOR DESAFÍO ES ENCONTRAR EL CAMINO CORRECTO”

Guido Martínez se inició con una máquina de coser en la confección de quepis bordados. En sus ratos libre el mismo promocionaba y cerraba las ventas con la motivación de ser conocido en el sector.

Así nació en 2016 su negocio con un solo empleado, las jornadas la iniciaban y concluían tarde, pero la idea de ser independiente pesaba mucho más que el cansancio. Guido comenta que los principales inconvenientes que se presentaron fue el posicionar su negocio en la mente de las personas.

“Tuvimos 4 clientes con el boca en boca, los trabajos empezaron a gustar y con muchas dificultades económicas al no tener un capital iniciamos la producción en grandes cantidades. Otro obstáculo fue reclutar personas capacitadas para la confección del producto”, indicó.

El acompañamiento de su esposa y la fidelidad de sus clientes hicieron que todo el esfuerzo y tiempo invertido valieran la pena, expresa que ser dueño de su negocio y tiempo es una de las grandes ventajas de ser emprendedor.

Siempre imaginó recibir el aprecio de la gente a través de su trabajo, lo motiva el sueño de crear una gran empresa que mejore la calidad de vida de su familia.

LECCIONES APRENDIDAS

Los errores y tropiezos formaron parte del recorrido de Guido, aprendió que con disciplina, seriedad y responsabilidad se debe trazar una hoja de ruta para el buen funcionamiento de cualquier empresa.

La organización económica debe ser el pilar de todo aspirante a emprendedor. “Cuidar los gastos, las compras y por sobre todo mezquinar e invertir correctamente las ganancias”, afirmó.

Como mensaje final, invita a las personas a cumplir sus sueños de forma ordenada y responsable, la organización, metas trazadas y un capital previo son los pilares para construir una empresa desde cero.

Datos del local:

Todo Kepis y Merchandising confecciona gorras con bordados o serigrafías para empresas, negocios y regalos. Se ubica en el barrio Salado de la ciudad de Limpio.

Teléfono: 0972 505-314.

Correo: todokepis@gmail.com

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA VILLA HAYES

ESTÉTICA Y CUIDADO PERSONAL AL POR MAYOR

Frieden Multitienda es un negocio online enfocado a la venta de maquillajes, productos faciales, regalos y servicios de asesoramiento de productos de forma gratuita.

Jazmín Báez es la propietaria del lugar y destaca que la principal novedad es el asesoramiento y tips de cómo utilizar cada producto ya sea para el uso personal o para revender de forma independiente.

"Ofrecemos esta alternativa para que el cliente conozca lo que está llevando y se sienta seguro al momento de aplicarlo u ofrecerlo a terceros", mencionó Báez.

Combos y precios únicos

Los compradores minoristas pueden adquirir combos de skin care, maquillaje en forma de regalos personalizados. En cambio, los mayoristas acceden automáticamente a descuentos especiales con compras a partir de G. 500.000.

"Con esto damos la oportunidad a emprendedores de crecer y desarrollarse como profesionales en el rubro de la belleza con asesoría de cada producto acompañado de excelentes precios para que puedan generar sus propias ganancias.

Frieden Multitienda se ubica en la ciudad de Villa Hayes sobre la calle Reducción Melodía c/12 de Junio.

DATOS:

Contactos: (0971) 197-874.
Facebook: Frieden Multitienda
Instagram: @friedenmultitienda_
Horarios: De lunes a sábados de 08:00 hs. a 20:00 hs.

FERNANDO DE LA MORA

PRODUCTOS ORIGINALES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

Hecho con amor se especializa en elaborar productos decorativos en todo tipo de superficies como cajas de té, espejos decorativos, cuadros, porta celulares, bandejas giratorias, portavasos, entre otros.

Cada producto se pinta a mano con precisión y delicadeza por Nadia Alcaraz, la personalización hace que ningún diseño sea repetido.

Las planteritas, portavasos, llaveros e incluso lapiceros son la opción ideal para regalar y decorar espacios del hogar u oficinas.

Grandes empresas, tiendas dedicadas a los regalos personalizados y particulares pueden adquirir los diseños de Hecho con Amor a precios mayoristas, ya sea para regalos corporativos, souvenirs para fiestas o como complemento decorativo para emprendedores enfocados en la venta de canastas y regalos.

DATOS:

Contactos: (0994) 533-684.
Instagram: @hechoconamor_4
Horarios de atención: lunes a sábados de 8:00 a 19:00 hs.

A partir de 10 artículos como llaveros o portacelulares se accede a un descuento en la compra final, en los artículos de mayor tamaño como cuadros, bandejas giratorias, Espíritu Santo o espejos tienen precios especiales a partir de la compra de 5 unidades.

"Tenemos una variedad de productos con diferentes precios y tamaños que se adaptan a todo tipo de espacios. El cliente puede personalizar su pedido, nos enfocamos en cumplir las expectativas de cada persona con trabajos pulcros y bien hechos", detalla Nadia Alcaraz, propietaria.

Las patronales realizaron los trámites en línea

SE ENSANCHA LA NÓMINA DE FIRMAS FORMALIZADAS

Más de las 2.500 empresas se inscribieron en el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) en plena emergencia sanitaria.

Según un reporte del ministerio, pese a la parálisis económica como consecuencia directa de la pandemia, un total de 2.543 nuevas firmas de distintos tamaños fueron inscriptas a la Dirección de Registro Obrero-Patronal de la institución a través del procedimiento en línea.

Alrededor de 7.560 trabajadores son empleados por estas patronales, que cumplieron con la obligación legal de registrarse en el MTESS y pasan a ser parte de la nómina de firmas legalizadas que tiene registrada la cartera de trabajo.

Es importante recordar que el Decreto 8304, en su artículo N°3, establece que todos los empleadores deben inscribirse en la Dirección de Registro Obrero-Patronal del MTESS en un plazo máximo de 60 días desde el inicio de la relación laboral.

En el caso la apertura de sucursales por parte de los empleadores, la disposición señala que deben ser inscriptas cada una de ellas.

Los requisitos para la inscripción, tanto para empleadores unipersonales (personas físicas) como para sociedades (personas jurídicas) se encuentran disponibles en el sitio web del MTESS.

2.543
nuevas firmas, entre micro, pequeñas y grandes empresas, fueron inscriptas en el MTESS durante la emergencia sanitaria para mitigar el covid-19.

7.560
personas son empleadas por las nuevas empresas que pasaron a formar parte de la nómina de firmas legalizadas que tiene la cartera de trabajo.

Los requisitos para la inscripción están disponibles en el sitio web del MTESS.

MEJORES OPORTUNIDADES PARA PRODUCTORES DE PLANTAS MEDICINALES

La Secretaría Técnica de Planificación (STP) presentó el Plan Estratégico Institucional (PEI) 2020-2025 de la Asociación de Productores e Industrializadores de Plantas Aromáticas, Medicinales y Afines (Asoplant).

El PEI representa un instrumento clave de gestión para que la institución pueda cumplir con sus objetivos, responder a las necesidades de sus miembros y dar respuesta a las expectativas de la sociedad en coordinación con el sector público y privado.

Por otra parte, con este plan estratégico se pretende incrementar la producción y la productividad, como así también generar mayor poder de negocios a través de la mejora en el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.

Presentaron el PEI 2020-2025 de la Asoplant.

En el proceso de elaboración participaron de forma activa los miembros de la Asoplant, con respuestas y aportes que permitirán mejorar el servicio en el sector.

Con la implementación del PEI 2020-2025, el gran desafío de la institución es dar cumplimiento a la intencionalidad estratégica de la entidad.

ACTUALIDAD

LA PRENSA

Dirigida a emprendedores, profesionales y estudiantes

PROPONEN CAPACITACIÓN PARA MEJORAR EL USO DE FACEBOOK

La Asomipymes invita a participar de un taller sobre marketing digital, con enfoque en la venta a través de las páginas de negocios en la red social.

Las redes sociales son actualmente óptimos canales para concretar ventas.

La Asociación de Industriales de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Asomipymes) tiene previsto el desarrollo de dos jornadas de capacitación sobre técnicas de ventas en la red social Facebook.

Para el taller se marcó en el calendario los dos primeros sábados de noviembre, el 7 y el 14, de 9:30 a 11:30 horas. La capacitación será realizada en la modalidad presencial, y estará a cargo de Juan de la Cruz Núñez, fundador y director de la Agencia Digital 361.

Básicamente, la propuesta consiste en un taller sobre publicidad y ventas en Facebook en el que se abordará las metodologías que ofrecen resultados positivos a diferentes empresas.

Además, el programa incluye la enseñanza de las técnicas de segmentación y prospección de clientes mediante la herramienta Facebook ADS, que es la plataforma de publicidad de la red social.

La capacitación está dirigida a emprendedores, profesionales independientes, vendedores y estudiante de carreras relacionadas al tema.

El encuentro será en el local de la Asomipymes, y tiene un costo de 100.000 guaraníes para socios y 150.000 para los que no forman parte de la asociación. Los interesados pueden encontrar el enlace de inscripción en la fan page del gremio. Como será un encuentro presencial, el cupo para el taller es limitado.

PROGRAMA DEL TALLER

- Introducción al marketing digital.
- Creación de una página de negocios.
- Profesionalización de la página de negocios.
- Tipos de anuncios y resultados.
- Creación de campañas en línea: segmentación eficiente para anuncios en Facebook.

ALS&A
ARMOA LASPINA SOSA & ASOCIADOS
Tus Clientes/Fans/Proveedores te siguen por tu nombre ¿Ya lo registraste?
¡Una marca sin Registro es una marca sin dueño!
¿Queres una S.A. o una S.R.L.? Nosotros nos encargamos de constituirla
Solicitamos el Registro de tu marca en 24 horas
REGISTRAMOS TU MARCA EN 6 PASOS
Recibimos su propuesta
Realizamos pre-estudio de viabilidad
Preparación de solicitud y pago de derechos
Se atienden incidencias durante el trámite
Le notificamos la resolución
Se entrega el título de registro de marca
CONTACTANOS: ABOGADOS - AGENTES DE PROPIEDAD INDUSTRIAL - DESPACHANTES DE ADUANAS
+59521 372111
info@ala.com.py
/Armoa Laspina & Asociados
armoalaspina
Ayolas Nº 1650 e/ Roma y Dupuis
Asunción, Paraguay

CAPACITACIÓN SOBRE LA GESTIÓN DE RIESGO

La Universidad Columbia del Paraguay y su programa Fundamenta Innovation Hub, brindarán una capacitación sobre gestión de riesgos de proyectos.

El curso será dictado del 5 al 6 de noviembre y tendrá una duración de cuatro horas de sesión en vivo, dos horas por día. Las videoconferencias están marcadas para las 19:00 horas.

Durante las clases virtuales a través de una herramienta de videoconferencia, los participantes podrán acceder a las presentaciones del docente de manera dinámica, similar a los cursos de modalidad presencial.

Este entrenamiento busca el desarrollo de competencias en la gestión de riesgos, a través de casos expuestos durante el curso y a partir de la aplicación de los conocimientos y experiencias recibidas.

Las personas interesadas en esta propuesta pueden obtener más datos al correo electrónico fundamenta@columbia.edu.py o al número telefónico 0985 683-729.

El curso plantea cuatro horas de sesiones en vivo, dos por cada día.

El evento es libre y gratuito

PRESENTAN CONVERSATORIO SOBRE LIDERAZGO EN TIEMPOS MODERNOS

El evento explicará las habilidades que todo empresario moderno debe poseer para ser eficaz a través del modelo de liderazgo Harvard.

El mundo de los negocios no deja de cambiar, por lo tanto, es cada vez más exigente para los empresarios, gerentes, directivos en diversas áreas y empleados que ocupan cargos de liderazgo.

El evento organizado por la Cámara de Anunciantes del Paraguay tendrá lugar esta tarde a las 18:00 hs. de forma 100% online. El encargado de dirigir el evento es Marcelo Rosatto, actual presidente de Unilever en Paraguay.

El taller responderá las preguntas más recurrentes en el mundo empresarial: ¿Qué se enseña en los principales MBA (máster en administración de empresas) del mundo?, ¿Qué se busca en las nuevas organizaciones? y ¿cuál es el perfil de los nuevos líderes de ahora?

Los interesados en participar del evento deben completar un formulario en el siguiente link: http://bit.ly/capliderazgo, una vez enviado llegará el vínculo al contenido del evento en el e-mail de confirmación.

Mediante los datos que ofrezcan se podrá proveer información a los postulantes a empleos

ELABORAN ENCUESTA PARA PROMOVER EL MERCADO LABORAL PARAGUAYO

Mediante los datos recolectados se podrán realizar guías para orientaciones laborales y elaborar mallas curriculares para centros educativos.

Esta es la primera de una serie de encuestas de monitoreo del movimiento del mercado laboral paraguayo, y de los esfuerzos para su reactivación a corto y mediano plazo.

La encuesta está dirigida a propietarios de empresas, representantes legales o responsables de Recursos Humanos, colegios, universidades e institutos técnicas sobre los cambios reflejados en la demanda de empleos hacia el futuro.

Tembiapo es una iniciativa de Pivot, con la que se pretende recopilar información sobre el mercado laboral para realizar proyecciones para el periodo pos covid-19.

GENTE ProActiva S.A.
Compromiso e Innovación
¿Querés aumentar los ingresos en tu emprendimiento?
Tenés ganas de profesionalizarte?
• Organizamos tu Departamento Administrativo
• Formación y capacitación en ventas
• Asesoramiento y Gestiones de formalización para empresas y unipersonales
Contactos: 0982 186 969

AGENDA

Envianos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail:
avisos@gentedeprensa.com.py

0981-228.649

SÁBADO 24 DE OCTUBRE
UNIVERSIDAD UNIDA
Evento: I Congreso Internacional de educación en Línea
Hora: 08:00 a 18:00
Plataforma: UNIDA VIRTUAL
Contacto: (021) 288-9000

DOMINGO 25 DE OCTUBRE
LA CHAKRA NATIVA
Evento: Taller Permanente de Huerta Orgánica en La Chakra Nativa
Hora: 09:00
Lugar: Centro Agroecológico La Chakra
Contacto: (0971) 337-190

DOMINGO 25 DE OCTUBRE
RED UTS
Evento: KARU EXA CRISTO REY
Hora: 12:00
Lugar: Colegio Cristo Rey
Contacto: (021) 237-6583

JUEVES 29 DE OCTUBRE
PASEO CERRO ALTO
Evento: Feria de Artesanías Cerro Alto
Hora : 07:30
Lugar: Paseo Cerro Alto
Contacto: (021) 907-170

VIERNES 30 DE OCTUBRE
DRA. ROSA VEGA
Evento: Charlas Educativas para Pacientes Diabéticos en modo COVID
Hora: 15:30
Plataforma: Online a través de las salas de Messenger
Contacto: (0983) 332-863

SÁBADO 31 DE OCTUBRE
ARLEQUÍN TEATRO
Evento: LA NOCHE ANTES - función teatral
Hora: 20:30
Lugar: Arlequín Teatro
Contacto: (021) 442-152

Suena fácil pero no lo es. Llevar un estilo de vida saludable requiere de tener voluntad, concientización y constancia para adoptar o modificar hábitos distintos a los ya conocidos. ¿Su gran beneficio? Mejorar nuestra salud, prevenir enfermedades y prolongar nuestra expectativa de vida.

10 consejos para vivir con más salud

1. Alimentate de manera saludable y con la frecuencia correcta
Recordá no saltearte las comidas, hacer cuatro ingestas diarias –desayuno, almuerzo, merienda y cena– e incorporar dos colaciones entre ellas.

2. Disminuí la ingesta de azúcares o harinas refinadas
Es importante limitar las cantidades -no eliminarlas- de: azúcar blanco, cacao instantáneo, cereales azucarados, galletas, tortas, panificados dulces y salados, gaseosas, golosinas y aderezos industriales.

3. Aumentá el consumo de frutas y verduras
Este tipo de alimentos aportarán fibra, vitaminas y minerales, que te ayudarán a prevenir el desarrollo de enfermedades cardiovasculares, trastornos digestivos, algunos tipos de cáncer y enfermedades neurodegenerativas. Además, permiten controlar el sobrepeso y la obesidad, ya que la mayoría son bajos en calorías y ricos en agua y vitaminas.

4. Reducí la incorporación de alimentos ultraelaborados
Por ejemplo, de viandas congeladas muy procesadas, alimentos "artificiales" y enlatados. Es decir, todos aquellos que desconocemos cómo fue su elaboración.

5. Leé las etiquetas de conformación de los distintos alimentos
La idea no es solo buscar el número de calorías sino revisar su composición: si contienen grasas saturadas o trans –que son nocivas para la salud–, sal o hidratos de carbono.

6. Ingerí abundante cantidad de líquido
En lo posible, agua. Se sugiere una ingesta de un litro y medio a dos litros, en situaciones normales –incluidas las infusiones o sopas–. Si te cuesta incorporar líquidos, tené siempre una botella a la vista con la cantidad necesaria. Al finalizar el día, deberá haberse consumido. Y no olvidemos que los extremos no sirven: la deshidratación es tan perjudicial como la sobrehidratación.

7. Disminuí el consumo de sal
Su exceso puede tener consecuencias graves para la salud, como la hipertensión arterial. No le agregues sal a los alimentos sin haberlos probado antes. Lo ideal es cocinar sin sal, luego adicionarla. Nuestro organismo solo necesita pequeñas cantidades: la porción diaria recomendada es de 5 gramos para adultos, 3 gramos para niños menores de 7 años y 4 gramos para chicos de entre 7 y 10 años.

8. Adoptá un estilo de vida activo
30 minutos de caminata 5 veces por semana pueden cambiar por completo tu estado físico y anímico.

9. No fumes
Recordá que el tabaquismo es la primera causa de muerte prevenible en el mundo. Si lográs dejar el cigarrillo, los beneficios de su cesación son importantes, tanto para el fumador pasivo como el activo.

10. Controlá la ingesta etílica
Los menores de 18 años no deberían consumir alcohol. A partir de la mayoría de edad, se aconseja moderar su consumo.

LIBROS

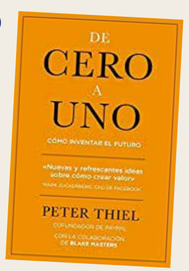
EL PEQUEÑO LIBRO PARA PENSAR EN GRANDE

Este pequeño libro te dará los implementos correctos y un enfoque adecuado para pensar, tener inspiración y creatividad; restablecer la ambición y redirigir la atención a las cosas que realmente importan. Con esto, podrás cambiar tu vida.

SIGUE TU PASIÓN

En este libro, su autor Derek Siver cuenta cómo fue su recorrido y las lecciones aprendidas a lo largo del camino de la creación de su empresa; y cómo hizo para mantener la estructura del negocio cerca de su corazón. Su enfoque de negocios es refrescante y te permitirá sentirte capaz de seguir sus propios sueños y emprender. Lo que hace que este sea uno de libros para emprendedores recomendados es que da a conocer una historia real de alguien, que como tú, quería emprender y no sabía cómo hacerlo.

DE CERO A UNO: CÓMO INVENTAR EL FUTURO



Quizás la mejor descripción de este libro de obligatoria lectura es la siguiente: «El próximo Bill Gates no diseñará un sistema operativo. Los próximos Larry Page o Sergey Brin no crearán un motor de búsqueda. Y el siguiente Mark Zuckerberg no inventará una red social. Si vas a copiar a estos chicos, es que no has aprendido de ellos».

CREATIVIDAD, S.A.: CÓMO LLEVAR LA INSPIRACIÓN HASTA EL INFINITO Y MÁS ALLÁ

Ed Catmull, su autor y presidente de Pixar, plantea que este libro es «un reflejo de las ideas que creo que hacen aflorar lo mejor que llevamos dentro». Cuando Ed Catmull era joven tenía un sueño: hacer la primera película de animación por ordenador.

Nos interesa tu opinión. Escribinos a: lectores@gentedeprensa.com.py

Clientes más exigentes

CAPTAR A LAS NUEVAS GENERACIONES DIGITALES

Las nuevas camadas de jóvenes revolucionan al mercado con el uso de la tecnología y es de vital importancia que las empresas se adapten a su forma de consumir y adquirir productos o servicios.

Los millennials o generación Y son aquellos que tienen entre 19 y 34 años. Este grupo accede al mercado de todas las formas posibles, haciendo que empresas y negocios se adapten a las demandas que exige este público tan específico.

Los define la tecnología y la inmediatez. Todo lo buscan en internet, tal es su conexión con los nuevos medios que el 77,6% tiene un teléfono inteligente con acceso a redes sociales de todo tipo.

Para crear campañas más eficaces se debe entender el comportamiento de esta nueva generación: Los millennials son selectivos con la información y su tiempo de atención es de aproximadamente 8 segundos. Durante este tiempo es importante mostrarles el beneficio de un producto muy rápido y de manera directa para lograr captar su atención o al menos mejorar el recuerdo de la marca.

Los jóvenes de ahora viven interconectados, valoran la imagen de marca, además de la primera impresión buscan una relación estrecha con la empresa, un "feeling" que les haga sentir parte de ella. Para conseguir esta relación estrecha valoran, por encima de otros atributos, el contacto directo y una gran atención al cliente.

Tendencias y trucos

Los millennials generan sus propios contenidos y las empresas deben sacar el máximo provecho, de esta forma el usuario habla de sus experiencias. Por ejemplo, en una red social como Instagram, las empresas pueden crear un hashtag que los usuarios pueden utilizar para etiquetarse en fotografías o vídeos de ellos mismos utilizando un producto o servicio determinado.

La última moda son los influencers en redes sociales. Marcas colaboran con una persona con el objetivo de promocionar algún producto.

Tres de cada diez personas que tienen un smartphone miran su móvil más de 50 veces al día.

Estos nuevos jóvenes valoran la autenticidad, un fuerte aliado son las trasmisiones en vivo. No hay nada más auténtico que trasmitir algo en vivo. De esta manera, esto puede resultar una opción interesante para lanzar nuevos productos sin ningún tipo de filtros.

Las marcas deben ser más que simples marcas, es decir, deben ser amigos de los usuarios. La clave para conseguir este objetivo radica en el uso de las redes sociales y la interacción con el consumidor.

Otro factor clave en el marketing para millennials, y que atrae mucho a esta generación, es que ellos vean que las empresas se interesan por las mismas cosas que ellos. Por otro lado, también conviene indagar sobre los gustos del público objetivo y según los resultados crear diferentes publicaciones que tengan relación con el contenido que a ellos les interese.

Se puede denominar a los millennials también como la generación móvil. Los jóvenes ven el mundo a través de la pantalla de los móviles y, actualmente, es el medio por el que la mayoría de ellos accede a Internet. Por esta razón, todas las empresas deben asegurarse de que todo el contenido que tienen visible en Internet esté optimizado para las pantallas pequeñas de los teléfonos.

Estas son algunas de las estrategias de marketing que toda empresa puede empezar a utilizar para así captar la atención de los millennials y convertirlos en clientes.

Lunes a Viernes
11:30 hs.

Compacto ECONÓMICO

Un producto más de

gentedeprensa s.a.

UNICANAL

PRECIOS PREFERENCIALES PARA EMPRENDEDORES

Bloques:
- Oportunidades de Negocios
- Empresariales

Beneficios:
- Conectás con tu público
- Incrementás tus ventas
- Pocisionás tu marca

Contactános:
0981 228 649

LA PRENSA EMPRESARIALES LA PRENSA

CAACUPÉ

Comodidad y confort en un solo lugar

Aloha Restaurante Hotel se ubica en la ciudad de Caacupé, ofrece al viajero la posibilidad de tomar un descanso en un ambiente cálido, hogareño a buen precio.

El restaurante ofrece desayunos continentales y tradicionales, almuerzos que van desde asados, strogonoff, matambre a la pizza, pastas y caldos tradicionales (poroto kesu, Kumanda so'o etc.). Para la merienda, en cambio, ofrece una gran variedad de productos dulces y salados.

Andrea Gaona es propietaria del lugar, y comenta que el hospedaje es uno de los mejores de la zona al contar con habitaciones dobles, triples y matrimoniales con baño privado, acondicionador de aire, wifi libre, TV cable y estacionamiento en horario nocturno.

Aloha Restaurante Hotel se sitúa en General Roa Esquina Teniente Godoy, frente a la terminal de ómnibus y el mercado municipal, a pasos de la variante Ruta 2. Atiende de lunes a Viernes de 7:00 a 16:00 hs. y sábados y domingos de 7:00 a 15:00 hs. En Facebook se encuentra como: ALOHA Comedor-Hospedaje

VILLA ELISA

Aidée Coiffure, al mando de las transformaciones

El salón de belleza se centra en la colorimetría, cortes, tratamientos capilares, uñas esculpidas y maquillajes. Todos los miércoles cuenta con un 20% de descuento en todos sus servicios. Para eventos especiales como bodas, quince años o coladas dispone de paquetes especiales a partir de 5 personas. "Nuestros servicios se destacan por la experiencia de hace más de 15 años en el rubro, la capacitación constante de todo el staff y el buen trato hacia los clientes son nuestro distintivo", menciona Aidée Godoy, propietaria.

El salón se ubica en barrio San Juan de Villa Elisa sobre 24 de Junio esq. Mainumby. Atiende lunes de 13:30 a 19:30 y de martes a sábado de 9:30 a 19:30 hs. Contactos al (0981) 183-247 o a través de Facebook: Aidee Coiffure o Instagram:@aideecoiffure

ASUNCIÓN

Agapichu siente la maternidad piel a piel

Agapichu ofrece una variedad de portabebés ergonómicos modernos y personalizados para que las familias que optan por vivir los beneficios del porteo en su crianza se sientan a gusto con el producto que utilizan.

Vania Valdez, la propietaria de la tienda, comenta que como asesora de porteo no termina la comunicación con el cliente tras concretar la venta.

"Todas tienen la posibilidad de seguir en comunicación conmigo: garantía y respaldo para el uso del portabebé que han elegido. Si llegan a Agapichu a través de esta nota recibirán un descuento especial", comenta.

El trato directo y personalizado con las familias a través de asesorías online para brindar información completa acerca del porteo para mayor comodidad y seguridad para las familias porteadoras es el sello distintivo del lugar.

El local atiende con previa cita sobre la Av. República Argentina, para consultas comunicarse al (0983) 548-911 o a través de redes sociales como Portabebés Agapichu:@agapichu_

FERNANDO DE LA MORA

Espacios únicos para el recuerdo

Mágica realiza decoraciones de eventos en todo tipo de espacios como casas, jardines, cocheras o quinchos con todo el mobiliario necesario para ambientar un espacio con la temática a elección del cliente.

A partir de G. 350.000 se puede adquirir un paquete de cumpleaños, el costo del transporte de los elementos dependerá de la zona seleccionada.

"Ofrecemos trabajos de primera, enfocándonos a mejorar y a buscar siempre la perfección en cada evento. Queremos brindar el mejor servicio a las personas en ese día especial con momentos y recuerdos únicos", detalla Paula Benítez, propietaria.

Mágica responde dudas y consultas al (0971) 523-921, en Instagram muestra todos sus trabajos en @magica.py.

LIMPIO

Accesorios para el hogar y la decoración

Antar Cortinados es un negocio dedicado a la venta de todo lo relacionado con la decoración de ventanas y habitaciones.

Ofrece cortinas, alfombras, espumas, pisos de goma, barrales para cortinas, ojales, rellenos para almohadas, plásticos transparentes, termos, accesorios para forrados de termo, etc.

Cynthia Borja, propietaria del lugar, comenta que el distintivo del local es entregar comodidad, buenos precios y asesoramiento cuando la clienta lo requiera.

"Las personas encontrarán todo lo necesario para decorar su hogar o lugar de trabajo con un toque único y original. Trabajamos con las mejores telas y accesorios que resaltan por su durabilidad y resistencia".

Antar Cortinados se ubica en Avda. San José esq. Parapití, Limpio. Atiende de lunes a viernes de 08:00 a 18:00 y sábados de 08:00 a 16:00. Contactos al (0985) 914-126.

LLEGA A MÁS DE 18.000 EMPRENDEDORES

PUBLICÁ EN LA PRENSA

El Semanario de los Emprendedores

COMERCIANTES | PYMES | PROFESIONALES INDEPENDIENTES
ASOCIACIONES, GREMIOS, CLUBES DE EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES

595 21 681 237 | 595 21 681 239 | (0981) 849 589 | publicidad@gentedeprensa.com.py

Nos interesa tu opinión. Escribinos a: lectores@gentedeprensa.com.py

GERENCIAMIENTO

GESTIÓN DE EMPRESAS EN PERIODOS DE CRISIS

Los escenarios delicados, en muchos casos, dan pie al florecimiento de las nuevas ideas. Sin embargo, es important tener a mano algunos principios básicos para gestionar las empresas ante las dificultades

Mantener la calma es una de las primeras recomendaciones ante coyunturas económicas adversas. En ese sentido, el desempeño del gerente es crucial en la transmisión de actitudes positivas a su equipo de trabajo.

La administración del tiempo es igualmente esencial. Para las empresas que se encuentran en crisis se requiere mayor dedicación con el objetivo de mantener el orden. Esto facilita el desarrollo de los proyectos establecidos.

Otra de las recomendaciones de los especialistas en gestión de empresas es la identificación del personal de confianza, al que se pueda delegar funciones específicas. En este punto, el objetivo es confiar en los diferentes rangos para asignar responsabilidades.

Las firmas en crisis requieren de gerentes que estén convencidos en hacer lo necesario, sin sobre dimensionar la situación. Por otra parte, en este tipo de contexto es necesario que los lideres mantengan los pies sobre la tierra.

Ante los tiempos complejos es sumamente necesario reforzar positivamente a los empleados. Es decir, es un momento en el que se requiere un apoyo cercano para fortalecer las conductas positivas. Igualmente, en casos de equivocaciones, el gerente tiene la tarea de reorientar los esfuerzos con el objetivo de lograr el rendimiento óptimo del equipo de trabajo.

Como refuerzo de lo mencionado en el párrafo anterior, el desarrollo de técnicas de motivación es un elemento que no se debe perder de vista.

La crisis actual, más allá de su aspecto sanitario, tuvo un fuerte impacto sobre las estructuras internas de las empresas, independientemente al nivel de facturación o rubro al que pertenezcan. Esta situación reactivó el espíritu innovador de muchas. Sin embargo, algunos aspectos relacionados a la gestión sufrieron cambios con la nueva realidad.

CLASIFICADOS Y AGRUPADOS LA PRENSA

DAFER
Ofrece servicio de fotografía para eventos especiales como, cumpleaños infantiles, 15 años, boda, baby shower, sesión pre-15 años y más. Para más información pueden contactar al 0991 793941

Poty Py
Tienda online que se dedica a la venta de cactus, suculentas, hojas verdes y más. Ideales para decorar casa u oficina. Para más información pueden seguirle en las redes sociales @potypy o contactar al 09826207446

Orlando Vera Agente de Saeguros."El Seguro que necesitás, para las sorpresas que no querés". Trabajamos con todas las compañías aseguradoras del país. Contactos al 0983 608 457

Vanessa Ferreira Alquiler de vestidos Ideal para 15 años, bodas, bautizos, graduaciones, para todas las edades. Podes encontrarnos en las redes sociales como Vanessa Ferreira Sauce entre Andrés Insfrán y Herrera - Luque. (0991) 331-060

Be Chic - Moda & Accesorios Sitio de Ventas On Line. Moda y accesorios. Contamos con delivery en Asunción y Gran Asunción. Buscanos en el Facebook como Be chic - Moda & Accesorios Whatsapp 0972 159 690

HEÑOI. Huerta urbana, contamos con semillas, almàcigos, plantines, de hortalizas y aromàticas, minihuertas y jardines verticales. Asesoramiento y contactos al 0981849589. Costos especiales para montaje de Huerta en mini espacios, patios o balcones.

Salón de Belleza Nancy Todo lo necesario para que una mujer se vea bonita; peluquería, manicura, pedicuro y mucho más. Teléfono: 0982 243 671

Jardinero para formar parte de una prestigiosa empresa de limpieza con disponibilidad de tiempo completo. Los intresados contactar al 0982 549 865

Terreno 12 x 30 metros en el barrio Santa Rosa de la localidad Moras Cué de la ciudad de Luque - Limpio. Precio a negociar al 0982 687 257.

Mecánico y chapista para trabajar en importante representante de automóviles. Con conocimientos de nuevas técnicas de trabajo. Llamar al 0981 126 804

Servicio de electricidad Instalaciones monofásicas y trifásicas, cableados de construcciones, nivelaciones de carga. Teléfono 0981 915 079. Sr. D. Duarte.

Abogado Junior para iniciarse en ell ámbito legal y poner en práctica sus conocimientos académicos. Llamar al 0981 881 067

Pintor de obras El señor Osvaldo Basualdo especializado con las mejores técnicas de pintura.
Teléfono: 0981 487 085

Manicurista para salón de belleza con años de experiencia en el mercado, para la zona de Villa Morra. Interesadas pueden llamar al 0976 319 046

Maquillaje día, noche, aplicacion de pestañas perfilado diseño de ceja en henna a domicilio.
Teléfono: 0981 408 812

Contador para consultoria contable en la zona de Capiata, con manejo excelente de herramientas informáticas contables. Llamar al 0985 422 626.

Enseñanza Particular Matemáticas tercer ciclo(7, 8, 9) física y química nivel medio. Contactar al número telefónico 0961 969 849.

Chef para refinado local gastronómico en horarios rotativos con interesante salario más beneficios. Profesionales llamar al 021 510 644

Il Mattarello
PIZZA'S
Servicio de primerisima calidad para reuniones cumpleaños, eventos, etc.

VARIEDAD DE GUSTOS EN PIZZAS Y LOS DOMINGOS
OFERTAS DE ASADO A LA ESTACA Y A LA PARRILLA
Les esperamos en: Defensores del Chaco e/ 24 de Julio y San Jose - San Lorenzo, Paraguay
RESERVAS AL (0986) 917 732

B & T ARQUITECTOS
•PROYECTOS HABITACIONALES, COMERCIALES Y PARQUIZACION.
•ARQUITECTURA con FENG SHUI.

Contacto 0983 236960 / 0971 299330 Mail britez.talavera@gmail.com
fb BRITEZ&TALAVERA

9 años de experiencia avalan nuestro trabajo
INVESA
Investigaciones y Verificaciones S.A.
La Primera verificadora de datos del país que ayuda a reducir ostensiblemente la morosidad crediticia

Tel.: (021) 677 131
Cel.: (0984) 392 843
e-mail: logistica@invesa.com.py

PUBLICÁ CON NOSOTROS
LA PRENSA
El Semanario de los Emprendedores
SECCIONES DISPONIBLES
AGRUPADOS/CLASIFICADOS
PRECIOS PREFERENCIALES

595 21 681 237 | 595 21 681 239 | (0981) 849 589 | publicidad@gentedeprensa.com.py

ASUNCIÓN, 22 DE OCTUBRE DE 2020

LA PRENSA
El semanario de los emprendedores

Tel: +595 21 677 140
681 237
Tel: +595 982 414 122
Suscribite aquí:
suscripciones@gentedeprensa.com.py
(0981) 228-649

LUQUE

TÍA ALI DULCES Y SALADOS

Productos 100% artesanales

Tía Ali Dulces y Salados elabora todo tipo de bocaditos y tortas para acontecimientos especiales como cumpleaños, graduaciones o aniversarios.

Cada producto se elabora de forma casera por Alicia Lezcano, quien es la propietaria y administradora del lugar. Detalla que Tía Ali es la fusión entre calidad y buen precio.

"Nos destacamos por ofrecer a la clientela los mejores sabores en todos nuestros productos, las personas nos presentan una idea y nosotros nos encargamos de darle forma según el presupuesto de cada uno", detalla.

Para acontecimientos sociales o empresariales con la participación de muchas personas, el negocio dispone de una mesa con 200 bocaditos dulces como cupcakes, alfajores, piononos, tartitas, bombones, donas y más a tan solo G. 600.000, con una seña del 50%.

En cambio, para cumpleaños o encuentros sociales más pequeño ofrece dos alternativas para compartir: 50 bocaditos salados, 1 torta más una gaseosa de 1,5L a G. 130.000 o 100 bocaditos salados, 1 torta y una gaseosa de 2L a G. 180.000.

Las tortas personalizadas de todos los colores, sabores y formas roban la atención de los clientes. Con diseños únicos entregan buenos recuerdos en cada ocasión.

Tía Ali cuenta con servicios de delivery dentro de la ciudad de Luque y alrededores. Atiende bajo consultas vía WhatsApp 0971 932-858 de lunes a sábados de 07:00 a 19:00 hs.

DATOS:

Dirección: Tajy Poty y Av. Gral. Manuel Brítez, Luque.
Contactos:
0971 932-858
Redes sociales:
Tía Ali - Dulces y salados.

El tiempo

JUEVES	Máx: 37º Mín: 25º
VIERNES	Máx: 34º Mín: 26º
SÁBADO	Máx: 35º Mín: 25º
DOMINGO	Máx: 36º Mín: 24º
LUNES	Máx: 30º Mín: 21º
MARTES	Máx: 31º Mín: 17º
MIÉRCOLES	Máx: 33º Mín: 20º

CONTACTOS ÚTILES

- ANDE (021) 211 001/20
- COPACO 118
- ESSAP 0800-11-0800162
- EMERGENCIAS MÉDICAS (021) 204 800
- LA PELU DE RAQUEL (0981) 836 212
- METALÚRGICA FRANCI (021) 576 562
- HB SERVICE (0981) 803 310
- GYG DISTRIBUIDORA (0981) 749 047
- TIENDA ADRISOL (0975) 342 077
- PANADERÍA FLECHA (0984) 487 059
- HIERROS ACIRÓN (0981) 958 265
- ROGAVET (0981) 281 276
- TALLER ALTA GAMMA (021) 755 105

ASOCIACIONES

- Red Impulsora de Emprendedores (INCUNA) Tel. (021) 585 540 al 542 int 154
- Asociación Paraguaya de Empresarias, Ejecutivas y Profesionales (APEP) Tel. (021) 452 725
- Asociación de Empresarios Cristianos (ADEC) Tel. (021) 202 230
- Asociación de Jóvenes Empresarios del Paraguay (AJE) (0986) 657 555

INSTITUCIONES ACADÉMICAS

- Escuela de Administración de Negocios (EDAN) Tel. (021) 213 872

LA PRENSA
El Semanario de los Emprendedores

Sabías que para que una marca pueda dirigirse mejor a sus targets debe tener en cuenta lo siguiente:

- Ser específico con el target
- No quedarse con un solo target
- Separar la segmentación

PAUTÁ CON NOSOTROS 0981 22 86 49

Fuente: NAUTA