

**PIZZERÍA EL COLONIAL:
UN TOQUE CASERO**

Variados sabores y otras alternativas como los lomitos y las papas fritas forman parte de la carta gastronómica de este local. Es un lugar ideal para compartir en familia. • PÁGINA 14



**PROPUESTAS QUE
MULTIPLICAN INGRESOS**

Cerámica La Granjita y Mueblería 3 Hermanos tienen ofertas para que emprendedores y comercios generen ganancias a partir de la venta de sus productos. • PÁGINA 4

CORAL ACCESORIOS, un proyecto de Mariela Núñez

**MUSA DE
INSPIRACIÓN
ES SU HIJA**

La elaboración de artículos de belleza para niñas inició cuando la emprendedora estaba en la dulce espera. El capital inicial para el proyecto fue de G. 600.000 y las ganancias de la venta de un auto. • PÁGINA 3



LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

**LA TRANSICIÓN
CON EDUCACIÓN**



La educación como derecho social y como bien público es la demanda principal de este siglo, porque se arrastra un vagón de deudas del siglo anterior y las aspiraciones de la gente ya demandan otro futuro, menos inercial, más creativo y transformador.

EL VÍNCULO

Valemi quiere dinamizar la economía y acercar herramientas de desarrollo a micros, pequeñas empresas y a proveedores. Este proyecto llegará a 100 beneficiarios. Los impulsores esperan que la propuesta sea el primer paso de una relación prolongada entre empresas y proveedores de servicios. • PÁGINA 2

ACTUALIDAD

EL PLAN DE TRABAJO

Crear más canales de comunicación es el objetivo de la Asomipymes, que anunció nuevas estrategias para el 2021 que tienen como objetivo el fortalecimiento del sector. • PÁGINA 6

NORMATIVAS DEL IRP

El taller ofrecido por la consultora Portal Educativo convocó a profesionales del área para actualizar a los presentes acerca de reglamentaciones tributarias. • PÁGINA 7

MARKETING Y VENTAS

APRENDER Y VENDER

El rubro de los servicios es diferente al de los productos al tratarse de cosas intangibles. Para poder vender se deben emplear otras estrategias que impliquen analizar la mente del consumidor. • PÁGINA 12

GOBIERNO

**AUMENTÓ LA
RECAUDACIÓN**

Movimiento impositivo muestra un crecimiento del 1,4%. De acuerdo a la Subsecretaría de Estado de Tributación (SET), el porcentaje se encuentra en sintonía con la recuperación observada desde hace siete meses. • PÁGINA 5

Hoy finaliza el periodo de postulación al proyecto Valemi

NEXO Y OPORTUNIDAD A FUTUROS NEGOCIOS

Los propulsores de esta iniciativa esperan que la propuesta sea el primer paso de una relación comercial prolongada entre mipes (micro y pequeñas empresas) y proveedores de servicios digitales.

Hasta hoy tienen tiempo las mipes y emprendedores a postular para ser beneficiarios de Valemi. Con esta iniciativa se beneficiará con un vale de 2.000.000 de guaraníes para contratar servicios de proveedores de servicios creativos y de digitalización.

Los impulsores de Valemi esperan que la propuesta sea el primer paso de una relación prolongada entre empresas y proveedores de servicios. Es decir, que las mipes logren generar mayor movimiento comercial a partir de los servicios contratados gracias al beneficio recibido. "Es un incentivo para que la relación se mantenga en el tiempo", sostuvo Ricardo Arriola, del área de Economía Creativa de la Fundación CIRD.

Es importante recordar que, además de las 50 mipes que serán seleccionadas para recibir el bono, el proyecto conectará con igual número de proveedores de diversos servicios, explicó. Es decir, 100 serán los beneficiarios finales. "Buscamos, también, que sean proveedores locales, micro y pequeñas empresas o emprendedores independientes".

Profesionales en diseño gráfico, desarrolladores de sitios web y de plataformas de comercio electrónico, creadores de aplicaciones informáticas, contadores, abogados son algunos de los prestadores de servicios que pueden inscribirse. Básicamente, alcanza a todos los proveedores de micro y pequeñas empresas.



El acceso de las mipes a servicios creativos es una de las metas de Valemi.



Ricardo Arriola

Arriola señaló que ya se encuentran cerca de llegar a la meta propuesta, que es la de 200 postulaciones. No obstante, debido a la gran aceptación de la propuesta, la organización espera superar este objetivo.

Tras el cierre del periodo de postulación, los organizadores tienen previsto evaluar todos los perfiles inscriptos.

CIFRAS

200

postulaciones es la meta a la que quieren llegar los organizadores.

50

mipes serán beneficiados con un vale de 2.000.000 de guaraníes para adquirir servicios digitales.

Se pretende facilitar el camino al sector que mayor dificultad tuvo para adaptarse a las nuevas formas de venta.

IMPOSTERGABLE

La pandemia incrementó la necesidad de dar el salto definitivo a la digitalización y emplear internet como una herramienta estratégica para generar ventas. Con este proyecto se busca facilitar el camino a un segmento que tuvo dificultad para adaptarse a las nuevas formas de comercialización.

Las bases y condiciones del proyecto y el formulario de inscripción se encuentran en el valemi.wenda.org.py. Hoy, a las 12:00 hs. PM se cierra el periodo de postulación.

“Es un incentivo para crear una relación que se mantenga en el tiempo”.



La digitalización se convirtió en una necesidad inaplazable.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

CAACUPÉ

Mariela Núñez, propietaria de Coral Accesorios

“MI HIJA SIEMPRE ES LA MUSA DE MI INSPIRACIÓN”

Una hija en camino, la venta del auto familiar, el pedido de G. 600.000 como regalo de cumpleaños y la elaboración de artículos de belleza para niñas dan vida a este exitoso emprendimiento.

En muchas ocasiones se ha visto que sacrificar un poco de lo que se ama puede dar un rumbo nuevo y mejorado hasta a lo que no formaba parte de nuestra imaginación. Esto empieza recordando Mariela Núñez, propietaria de Coral Accesorios.

Cuando su pequeña hija se encontraba en camino, inició con la elaboración de accesorios que con el tiempo ella las usaría, como vinchas, moñitos de colores y cintas con adornos especiales para el cabello todos hechos a mano, ya cuando su pequeña ya formaba parte de su día a día se sentía confiada y segura de que no deseaba dejarla y ahí sumando al acompañamiento de su esposo José Meyeregger, que fue el principal propulsor para gestar este negocio de forma física e iniciar así de forma oficial

del emprendedurismo.

En el día de su cumpleaños la joven y soñadora madre realizó un pedido especial G. 600.000 para efectuar compras de todo lo que necesitaba para ir sumando artículos a su negocio.

“Primeramente realizaba mis ventas vía online, mi familia, mis amigas compraban todo lo hermoso que preparaba, hasta que decidimos vender nuestro autito para poder dar vida a un local propio, para ello también tuvimos que sacrificar nuestro garaje, y hoy día ahí funciona Coral Accesorios, sin duda fue un desafío demasiado grande, pero la constancia siempre trae sus frutos, tarde o temprano”, indicó Núñez.

La situación económica actual del país no fue impedimento para que la joven pareja pueda proyectarse a



La familia está conformada por Mariela Núñez, Coral Meyeregger y José Meyeregger.

crecer y posicionar su marca con el local propio en su domicilio, más el tiempo dedicado a las ventas y lo máspreciado, cuidar de su pequeña hija a tiempo completo.

“La paciencia y el buen trato es la principal clave para triunfar y marcar la diferencia siempre, nada es imposible, ese es nuestro lema para cada día”, indicó.

TRABAJOS A MANO PARA VERSE BELLA

La propietaria hace referencia especial a que todos los accesorios están hechos totalmente a mano dedicadas especialmente a niñas y mujeres que gustan realizar combinaciones con sus prendas en el día a día.

Los adornos más solicitados y que se han instalado en la mente y el corazón de sus clientes son los moños de variados colores y tamaños, más aún al tener en cuenta que son uno de los accesorios que están imponiéndose en la temporada alta.

Mariela Núñez, ofrece un cómodo local a sus clientes para realizar compras especiales.

DATOS SOBRE EL LOCAL

El local se encuentra ubicado en el barrio Loma de la ciudad de Caacupé. Todos los interesados en adquirir sus diversos artículos pueden comunicarse al 0982 978-117. Están en Facebook como Coral Creaciones, en Instagram @coral_accesorios2020. Abre sus puertas de lunes a sábados de 08:30 a 18:00.

Los propietarios reciben pedidos especiales, ofrecen precios accesibles.

“Apostar por los sueños, jugarse a crecer dejando atrás el miedo serán los motores que dan frutos en cada nuevo día”.



Moños de variados colores forman parte de las propuestas.



Todos los accesorios están hechos totalmente a mano.



Buscan conjugar buen gusto y distinción.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA

AREGUÁ

PRODUCTOS HECHOS EN CERÁMICA PARA LA DECORACIÓN



Para la decoración de jardines o terrazas.

Cerámica La Granjita es un emprendimiento familiar dedicado a la elaboración de alcancías, centros de mesa y artículos decorativos para adornar el interior y exterior de las viviendas como jardines y quinchos.

Los productos se elaboran con una matriz de yeso con diseños de producción propia.

Patricia Franco, la propietaria, menciona que todo tipo de personas llevan sus productos, familias, turistas y comerciantes que se dedican a la reventa.

“Según el gusto del cliente se pueden armar combos, para los emprendedores tenemos alternativas para comprar en grandes cantidades y así generar sus propios ingresos”, indica.

A partir de 10 unidades se acceden a precios mayoristas, los principales clientes



Diseños de todo tipo que se ajustan a los gustos de cada persona.

● DATOS

Contactos: (0971) 838-679

Dirección: Antolín Irala 595 casi Estero Bellaco, Areguá

proviene de la misma ciudad de Areguá y la capital. Los productos más solicitados son los objetos de pared en forma de flores y aves para la decoración. En caso de necesitar grandes cantidades, se debe hacer con varios días de anticipación.

Patricia resalta que la principal característica de su negocio es la calidad, las terminaciones y el precio. Cada objeto es diferente y único. El cliente tiene la posibilidad de proponer cualquier diseño y el local se encarga de elaborar la matriz.



Decoraciones de pared son los más solicitados.

Algunas personas utilizan las cerámicas como una alternativa más divertida y original para regalar como recuerdos o utilizar en centros de mesa en cumpleaños, casamientos y quince años.

Cerámica La Granjita se ubica en Antolín Irala 595 casi Estero Bellaco, de la ciudad de Areguá. Atiende consultas y pedidos de lunes a domingo de 07:00 a 22:00 hs. en redes sociales como @ La Granjita M. J. y en WhatsApp al (0971) 838-679.

LIMPIO



Artículos para el hogar a precios accesibles.



La empresa cuenta con planes de financiación.



Productos de calidad de fabricación propia.

MUEBLERÍA 3 HERMANOS: EXPERTOS EN DECORACIÓN

La empresa se enfoca en la venta de muebles en general como placares, modulares, muebles de cocina, somieres, juegos de comedores, sillones, electrodomésticos y muebles de oficina son las alternativas propuestas al público.

Iván Ferreira es el propietario del negocio y menciona que las personas interesadas en comprar pueden hacerlo con ventajosos planes de financiación adaptables a cada cliente. En fechas festivas promocionan combos y descuentos especiales en la

compra de artículos seleccionados.

Mueblería 3 Hermanos cuenta con su propia fábrica en la producción de sillones, juegos de comedores y somieres donde se realizan ventas mayoristas. Para acceder a los catálogos y detalle

de los costos, los interesados pueden contactar con los vendedores externos quienes proveerán todas las informaciones.

Para lograr una mejor atención, la empresa cuenta con dos sucursales, una está ubicada en Nanawa, frente al

edificio Libertad en la ciudad de Mariano Roque Alonso y la segunda en Emboscada sobre la Ruta 3 Gral. Elizardo Aquino Km 45, la casa central está en Fulgencio Yegros esq. Roberto Benítez en Limpio. En redes sociales está como Mueblería 3 Her-

manos en Facebook y como @muebleria3hermanospy en Instagram.

También tienen disponible una página web donde exhiben todos sus productos: www.3hermanos.evoshop.com.py.

● DATOS

Casa central: (0984) 191-446
(0981) 462-875 y (021) 781-121

GOBIERNO

LA PRENSA

Se registró un incremento de las recaudaciones en enero

MOVIMIENTO IMPOSITIVO REFLEJA MAYOR CONSUMO

El primer mes del año dejó un crecimiento del 1,4%. De acuerdo a la Subsecretaría de Estado de Tributación (SET), el porcentaje se encuentra en sintonía con la recuperación observada desde hace siete meses.

Conforme al informe de situación financiera de la SET, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) registró un crecimiento del 9,9% en los últimos siete meses. Esto presenta una diag-

nóstico de la coyuntura económica, donde la mayor recaudación es consecuencia del incremento en el nivel de consumo.

Por otra parte, y siempre en base al informe de la subsecretaría, se confir-

mó un superávit fiscal de 0,1% del Producto Interno Bruto (PIB), lo que representa 248,3 mil millones de guaraníes.

Por otra parte, el reporte menciona que el alto grado de inversión,

de 351,2 mil millones de guaraníes se mantiene con el objetivo de impulsar la recuperación económica.

Igualmente, en el informe de la SET se resalta que la actividad económica culminó con



Desde hace siete meses, la SET registra una recuperación impositiva.

números positivos el mes de diciembre, con un crecimiento interanual de 0,9%.

De acuerdo a instituciones estatales, como el Ministerio de Hacienda o el Banco Central del

Paraguay, la economía nacional presenta indicadores de fortaleza y una dinámica positiva en la actualidad. Por lo tanto, se mantiene la proyección de crecimiento en torno al 4% para el 2021.

ACUERDAN PLAN OPCIONAL A PROGRAMA DE SUBSIDIO

El lunes pasado, representantes del Ministerio de Hacienda y de comercios fronterizos con Argentina mantuvieron una reunión para plantear alternativas al subsidio para trabajadores afectados en sus ingresos a consecuencia de la pandemia. A excepción de Encarnación, los gremios de Ayolas, Pilar y Nanawa dieron su conformidad para trabajar en un nuevo proyecto.

En la ocasión, la viceministra de Economía, Carmen Marín, explicó que el objetivo es presentar un programa, cuya frecuencia de pago y periodicidad dependa de la disponibilidad de los recursos. En principio, el monto



Se iniciará la elaboración de un nuevo proyecto.

planteado es del 50% del salario mínimo para trabajadores formales y 500.000 guaraníes para los informales. Para el primer caso se mencionó la posibilidad de realizar dos pagos, de acuerdo a la cantidad de beneficiarios.

Además, Marín comentó que el Ministerio de Hacienda

tiene previsto sugerir al Poder Ejecutivo el veto de la Ley de Emergencia sancionada por el Congreso Nacional.

El programa de subsidio será una medida complementaria, ya que también se plantearon otras, relacionadas al financiamiento y a los servicios básicos.

BUSCAN MINIMIZAR EL IMPACTO DEL REAJUSTE DE COMBUSTIBLES

El Ministerio de Industria y Comercio (MIC) se encuentra en la búsqueda de estrategias para aminorar el impacto del incremento del precio de los combustibles en el consumidor final, en especial, en los usuarios del sistema de transporte público.

Mediante una reunión con representantes de las empresas distribuidoras, el MIC logró garantizar que el aumento de los precios no llegará a las firmas de transporte público, al menos, entre febrero y marzo.



Distribuidoras ven inevitable la suba de precios.

Es decir, de momento no existe la posibilidad de un reajuste de los pasajes.

De acuerdo a la Cámara de Distribuidoras Paraguayas de Combustibles, los precios

internacionales de los productos derivados del petróleo ya subieron como respuesta a la normalización de la economía global. Por lo tanto, es inevitable un reajuste a nivel local.

10 años de experiencia avalan nuestro trabajo

INVEESA
Investigaciones y Verificaciones S.A.

La Primera verificadora de datos del país que ayuda a reducir ostensiblemente la morosidad crediticia

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

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

Crear más canales de comunicación

GREMIO EMPRENDEDOR PRESENTA SU PLAN DE TRABAJO

La Asomipymes anunció las nuevas estrategias propuestas para el 2021 que tienen como objetivo el fortalecimiento del sector, la formalización y la capacitación.

En una conferencia de prensa y en compañía del viceministro de Mipymes, Isaac Godoy, la asociación presentó su ruta de trabajo para este nuevo año, la reactivación económica, networking, encuentros y muchas capacitaciones para los socios serán los principales pilares de trabajo.

La presidenta del gremio, Guillermina Imlach, informó que están en pleno proceso para la creación de la primera cooperativa enfocada al sector del microempresario. El proyecto se encuentra en la fase de precooperativa y esperan la asamblea. Para el próximo año se estima que ya entre en funcionamiento.

“Esta cooperativa será exclusivamente para empresarios, solamente los que pertenecen a un gremio y cuentan con RUC podrán ser socios. Queremos acompañar al emprendedor para que vaya fortaleciendo su empresa no solo en el sentido monetario, sino también en trámites y gestiones legales que le pue-



Guillermina Imlach, presidenta Asomipymes.

Socios pertenecen a las localidades de Caaguazú, Yegros, CDE y San Pedro de Ycuamanduyú.

den ayudar a la formalización y al acceso a créditos”, indicó.

Al ser consultada por las capacitaciones, la presidenta de la asociación comentó que en marzo iniciará un taller sobre costos y presupuestos en la confección de calzados y cuero dirigido a socios y no socios. En la capacitación aprenderán



El acto se transmitió en vivo por redes sociales.

CIFRAS

250
socios forman parte de la Asomipymes.

a sacar los costos de producción, presupuestos y la manera correcta de presentar un producto, mencionó también que la actividad será gratuita con un día de duración.



Presentación de las novedades y estrategias de trabajo.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

El viceministro de Mipymes, Isaac Godoy, estuvo presente en el acto de presentación, indicó que llevan años trabajando de cerca con los gremios de mipymes, comentó que las alianzas son importantes porque permiten ser un canal seguro de información entre el sector público y privado.

“Queremos trabajar con la asociación para facilitar la información y que llegue



Isaac Godoy, viceministro de Mipymes.

de forma directa a la gente. Este año queremos potenciar la for-

malización y la simplificación de trámites, queremos disminuir la burocracia que a veces termina siendo una barrera y también pretendemos analizar los aranceles que diferentes instituciones han establecidos para sus servicios. Apostamos a que el sector de microempresas puedan tener aranceles diferenciados en todas las instituciones públicas”, señaló.

PLAN DE TRABAJO 2021

Ana Córdoba es una de las asesoras que impulsa el plan de trabajo de la asociación, informó que llevan por delante el proyecto “Asomipymes escucha a sus socios”, que se enfoca en conocer las necesidades y expectativas de los miembros.

Dentro de las propuestas hechas por los socios se presentó el nuevo sitio web con todas las informacio-



Ana Córdoba, asesora Asomipymes.

nes necesarias de forma más rápida y ágil. El fortalecimiento

de los gremios, acciones estratégicas tangibles y las capacitaciones son los 3 puntos principales de trabajo.

“Elaboramos algunas estrategias para el fortalecimiento de cada gremio, queremos unificar los productos y servicios que ellos elaboran y ampliar el mercado que sufrió una gran transformación con la pandemia”, finalizó.

El taller convocó a profesionales del área

REALIZARON CAPACITACIÓN SOBRE NORMATIVAS DEL IRP

La consultora Portal Educativo reunió al sector empresarial en amena charla y fueron expuestas las reglamentaciones tributarias.

Con la finalidad de brindar herramientas que respondan a las interrogantes y los nuevos manejos en el área de tributación, la consultora Portal Educativo de la Lic. Carmen Cantero desarrolló una jornada, donde conversaron sobre este tema.

La actividad convocó a trabajadores del área como ser contadores, emprendedores y para todo el público en general. La profesional destacó el trabajo realizado hace más de siete años instruyendo sobre los diversos cam-



La Lic. Carmen Cantero fue la encargada de exponer las novedades del rubro.

bios del rubro y enfatizó que es importante que los contribuyentes conozcan realmente cómo desenvolverse en esa área determinada.

“Normalmente el ciudadano paraguayo se queja bastante del IRP, pero no

conoce realmente cómo funciona; hoy día no solo se dedican a cargar facturas, por el contrario, tienen un papel importante en la orientación del contribuyente”, expresó Cantero. Por otro lado, indicó que la desinformación lleva al

contribuyente a no realizar la debida y necesaria inversión para saber cómo operar de manera efectiva. A la hora de iniciar un negocio, la persona debe primeramente conocer a fondo el manejo y las utilidades del IRP.

BUSCAN MAYORES OPORTUNIDADES

La Unión Industrial Paraguaya (UIP) llevará adelante un encuentro virtual que tendrá como protagonistas a emprendedores de todo el país.

La actividad será desarrollada el día jueves 18 de febrero por medio de la plataforma Zoom desde las 18:30. El tema central del mismo lleva por denominación “Cómo seleccionar un mercado de exportación”, uno de los objetivos principales de este taller es cono-

cer las nuevas metodologías para la selección de nuevos mercados de exportación, además de instruir a los emprendedores en el manejo y el proceder, que criterios y factores deben ser tenidos en cuenta.

El encargado de presentar este tema será el Lic. Martín Ruiz, encargado del área de internacionalización de las empresas de la UIP. Para solicitar mayor información comunicarse al 0972 190-281.



Buscar nuevas maneras de expandir el producto es clave.

¿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

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail:
avisos@gentedeprensa.com.py

 0981 228-649

SÁBADO 20 DE FEBRERO BIBLIOTECA ROOSEVELT - CCPA

Evento: Taller de Oratoria - Modalidad online

Hora: 09:00

Lugar: Centro Cultural Paraguayo-Americano

Contacto: (021) 224-831

VIERNES 26 DE FEBRERO PARAGUAY EVENTOS & EMPRENDIMIENTOS

Evento: XV CONGRESO PARAGUAYO DE MEDICINA INTERNA

Hora: 08:00

Plataforma: Zoom

Contacto: (0981) 183-062

MARTES 2 DE MARZO APREIN

Evento: Taller: Herramientas de Google aplicadas a la docencia

Hora: 21:00

Plataforma: Google Meet

Contacto: (+51993) 895-865

MARTES 2 DE MARZO MUNDO VERDE - CONSULTORA

Evento: Curso intensivo de Hidroponía

Hora: 18:00

Plataforma: Zoom

Contacto: 0982 368-103

MARTES 2 DE MARZO ESPECIALIZACIONES EN IBEROAMÉRICA

Evento: Diploma Prevención Lavado de Dinero

Hora: 20:00

Plataforma: Zoom

Contacto: (+34611) 370-195

SÁBADO 20 DE MARZO LA CUMBRE GLOBAL DE LIDERAZGO PARAGUAY

Evento: La Cumbre Global de Liderazgo Paraguay

Hora: 14:30 a 17:30

Plataforma: Zoom

Contacto: (0991) 709-845

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

1. HAZ QUE TU CONTENIDO SEA EL VERDADERO REY

Quizá hayas escuchado eso muchas veces, pero al implementar el marketing de contenidos como parte de tu estrategia de marketing digital, tu éxito está casi asegurado.

Pero para esto, debes estudiar y entender las necesidades de tus audiencias y hacer que tu producto sea la solución.

Nuestra recomendación es que te dediques a hacer contenido bidireccional, es decir, que no sea tu marca haciendo un monólogo.

Haz que tus audiencias participen y dejen sus interrogantes.

Un buen contenido es el que resuelve dudas o soluciona problemas de manera que no quede la marca como que solo se dedica a vender.

Por último, hacer un calendario editorial o de contenido te ahorrará muchos dolores de cabeza, pues allí tendrás organizado y planificado todo por fechas.

Haz esto para corto, mediano y largo plazo, y ten a la mano todas las fechas o efemérides importantes para tu marca para que tu Community Manager o redactor no tenga como excusa el olvido.

2. TEN PRESENCIA EN LAS REDES SOCIALES

Sin duda, las redes sociales han llegado para quedarse, pues no muestran signos de fracaso por ninguna parte. Cada vez son más los usuarios que se unen a ellas y las horas de sus días que pasan comentando y compartiendo con familiares y amigos.

Sin embargo, debes tomar en cuenta que no todas las redes sociales son ideales para tu marca.

Por ejemplo, si tienes una tienda de flores, de nada te servirá tener Twitter pues esta es la red social de la inmediatez, en cambio, Instagram por ser una red visual, te vendrá como anillo al dedo.

Por tanto, contar con una estrategia de Social Media Marketing podría ser una decisión bastante acertada.

3. IDENTIFICA A TU BUYER PERSONA

Esta lista de estrategias de marketing digital exitosas no lleva un orden o un "paso a paso", pero si lo tuviera, definitivamente identificar al Buyer Persona sería lo primero que debes hacer. Y es que crear a esta representación ficticia de tu cliente ideal será la guía definitiva de hacia dónde irán tus esfuerzos de marketing.

Al tener esta información presente, será más sencillo llevar tus estrategias hacia el éxito, pues, sabrás todo acerca de tus clientes: sus hábitos, comportamientos, género, edad, intereses, etc.

4. TRABAJA EN EL POSICIONAMIENTO WEB

Si quieres adquirir, por ejemplo, un paquete turístico para ir a Cancún tus próximas vacaciones, ¿Qué piensas



10 ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL EXITOSAS

que es lo primero que harás? Posiblemente será buscar en Internet, ¿Cierto?

Por lo tanto, debes hacer que tu negocio se posicione en los primeros lugares de búsqueda si quieres que tu contenido sea visto.

Esto es una llamada estrategia SEO, que consiste en usar palabras clave al redactar tu contenido, usar atributos ALT en tus imágenes, agregar una meta description, entre otros principios que debes seguir al pie de la letra.

Recuerda que de nada te servirá escribir el mejor de todos los contenidos si nadie puede encontrarlo.

5. ASUME EL RETO DEL EMAIL MARKETING

Otra de las acciones más importantes de los usuarios de Internet es revisar sus correos electrónicos, es por esto que es importante que tu marca incluya esta estrategia para tener éxito. Aunque puede ser engorroso, existen herramientas que pueden ayudarte con esta estrategia y así optimizar tus tiempos.

Para que tus correos no sean enviados a spam, hace falta un poco de astucia en los mensajes que se enviarán.

El lead nurturing puede darte directrices de cómo hacer esto de la manera más inteligente posible, pues trata de enviar mails dependiendo de en qué parte del embudo de ventas se encuentren los consumidores.

6. INCLUYE MÁS CANALES DIGITALES

Con esto nos referimos a que no solo te quedes con las redes sociales y un blog, también piensa en otros canales digitales como opciones para hacer de tu estrategia digital la más exitosa. Estos canales pueden ser: e-commerce, pago móvil, mensajería instantánea, servicios de localización, videos, página web, etc.

Recuerda que muchas personas le dan más su confianza a aquellas marcas que cuentan con un buen site optimizado.

7. USA APPS

Si muchas personas las han incorporado a su día a día, ¿Por qué no usar las apps móviles como una oportunidad de negocio? Estas pueden ser usadas en Smartphones, tablets, y demás dispositivos; se renuevan constantemente y deberían ser amigables.

No son para todo tipo de negocio, por lo que debes estudiar la posibilidad de implementarlas como parte de tu estrategia.

8. HACER DE LOS RECLAMOS DE LOS CLIENTES, OPORTUNIDADES PARA TU NEGOCIO

Esta estrategia es quizá, la que suena más sencilla pero es, sin duda, una de las más acertadas para tu marketing digital. Muchos de los canales digitales que hemos expuesto en este artículo (en

hacer blog posts hablando de cómo solucionar estos problemas; le darás a entender a tus consumidores que te importan sus molestias y que te ocupas, además.

9. DISTRIBUYE TU CONTENIDO

Hay múltiples canales digitales en la web para que dirijas tu contenido y eches a andar estrategias de marketing digital exitosas.

Por lo tanto, distribuye tu contenido de manera inteligente para que esté en el lugar correcto, a la hora correcta y para la persona adecuada.

Toma en cuenta que no solo debes pensar en qué redes sociales tu contenido será visto y bien recibido, usa otros canales para comunicarte con tu audiencia.

Entre estos canales se encuentra un blog, Live Streaming, emails con una campaña de email marketing en el que ofrezcas ebooks, entre otros.

10. MIDE Y ANALIZA TUS RESULTADOS

Antes que nada tuviste que haber establecido los KPI's más específicos, pues son estos indicadores los que te dirán si vas bien con tu estrategia o, más bien, que podrías hacerlo mucho mejor.

De nada sirve establecer objetivos si después no sabrás si funcionaron las estrategias o no.

Es por esto que pensamos que esta es una de las estrategias de marketing digital que te asegurará el éxito, pues es en el error y en los fracasos cuando más se aprende, pero está en ti aplicar lo aprendido sabiamente.

Debes mantenerte revisando tus números y haciendo los ajustes necesarios para que, a final de año, tu ROI te muestre su mejor cara.

Esta es uno de los beneficios del entorno digital: puedes medir resultados instantáneamente, ¡así que no tienes excusas que valgan!

Matty López Boutique @mattylopez01

Fuente Shopping de Saelmma 2do.Nivel
mattylopez01@hotmail.com (021) 3266452

LIBROS

REDISEÑA TU NEGOCIO

Si tu negocio ya tiene varios años operando y todavía no estás conforme con los resultados, quizá necesites tomar distancia sobre el valor que ofreces a tus clientes o cómo te estás posicionando frente a la competencia. Este libro ofrece modelos y herramientas visuales para que puedas hacerte las preguntas necesarias y así iniciar un proceso de transformación de tu empresa.



FINANZAS PARA EMPRENDEDORES

Cómo encontrar inversores y atraer capital para iniciar o hacer crecer un negocio? El primer paso es entender cómo funcionan las finanzas corporativas, para poder redactar un buen plan de negocios y hacer una planificación financiera sensata. En esta obra, su autor (un prestigioso economista) comparte información clara sobre conceptos como la valuación de una startup o cuáles son los puntos principales de un acuerdo de inversión.



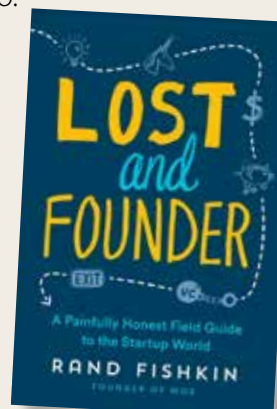
UN NEGOCIO REDONDO

Uno de los pocos libros publicados por un emprendedor mexicano que logró crear una empresa exitosa desde cero. A través de sus páginas, Julio Beleki – fundador de Beleki Minidonuts Co., una cadena de más de 150 tiendas de donas – comparte información, ideas y consejos prácticos para que otros emprendedores puedan transformar sus ideas en un negocio de alto impacto.



LOST AND FOUNDER

Otro buen baño de realidad para todos los que están pensando en emprender, en este caso del fundador de Moz, un desarrollador de software de marketing. Lejos del discurso de éxito de los rockstars de Silicon Valley, el autor comparte lecciones aplicables a cualquier sector o tipo de negocio.



SONIA RIQUELME SALÓN DE BELLEZA

Mcal. López
c/ Waldino Lovera
Cel.: 0994 346573

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

SALUD

LA PRENSA

Encontrar las causas y buscar soluciones

ALTERNATIVAS PARA COMBATIR EL ESTRÉS LABORAL

Las empresas pueden contribuir a la disminución del estrés entre sus trabajadores con técnicas que ayuden a mejorar el ambiente y así aumentar la productividad del equipo.

Las relaciones interpersonales pueden contribuir significativamente en la productividad laboral, la calidad humana es clave para mejorar la salud física y psicológica de los trabajadores, generar estados de bienestar aumentará la productividad y se disminuirán los riesgos o accidentes laborales.

Algunas alternativas que plantean los departamentos de Recursos Humanos son las técnicas de relajación, ensayos de habilidades y la resolución de problemas. También plantean técnicas para el manejo del estrés con ejercicios de respiración, técnicas de afrontamiento para detectar características personales y trabajar con las dificultades cotidianas

como la expresión de pensamientos o sentimientos de forma directa y apropiada.

El estrés laboral es una condición que afecta a hombres y mujeres por igual, se calcula que 56 millones de personas en todo el mundo lo padecen. Las preocupaciones laborales, tensiones, falta de tiempo hacen que las personas se estre-

Establecer horarios que den prioridad a las responsabilidades y dejar en segundo lugar las actividades de ocio.

sen con consecuencias graves para la salud y la calidad de vida. Pequeñas acciones personales pueden contribuir a manejar el estrés diario, el primer paso es la organización: Manejar una agenda de actividades realistas, organizar los tiempos desde las primeras horas de la mañana, también se debe analizar la manera en

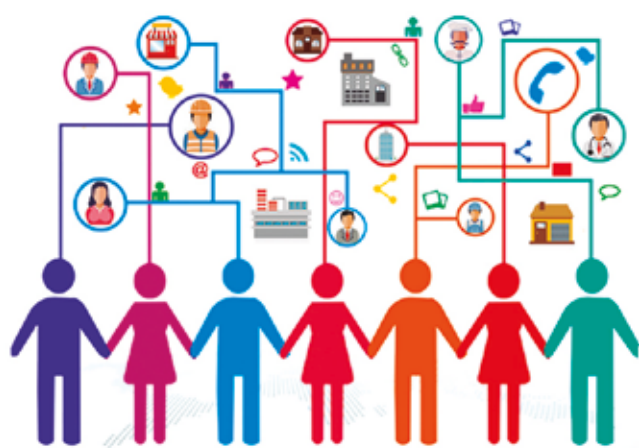
que se programan los tiempos entre cada tarea sin olvidar los pequeños descansos que ayudarán a crear una sensación de relajación. Se recomienda que cada dos o tres horas se hagan ejercicios para distensionar el cuerpo y la mente.

Uno de los errores que más se cometen en el ambiente laboral es la sobrecarga de tra-

bajo y la falta de delegación, es importante que dentro de un equipo de trabajo se construya la confianza y el apoyo. Delegar funciones y tareas ayudarán a alivianar la carga del estrés laboral diario. Al trabajar en equipo se puede conocer a los compañeros y crear conexiones con otras personas.



LLEGA A MÁS DE 18.000 EMPRENDEDORES



PUBLICÁ EN

LA PRENSA
El Semanario de los Emprendedores



MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, COMERCIANTES, PROFESIONALES INDEPENDIENTES, GREMIOS Y MAS

INFORMATE

(021) 681 237
(021) 681 239
(0981) 849 589

publicidad@gentedeaprensa.com.py



COMPACTO ECONÓMICO

LUNES A
VIERNES **11:30**

 UNICANAL

La mente de las personas está programada para percibir a través de los sentidos las cosas, según el consultor paraguayo Pablo Kovacs, el cerebro irracional tiene una dificultad para entender conceptos abstractos, en cambio la mente racional sí comprende los conceptos, pero 80% de las decisiones de compra están influenciadas por mecanismos inconscientes.

“Si quiero vender un auto, te hago probar el auto. Si quiero vender una ropa, te hago probar la ropa. Pero, si te ofrezco mis servicios de contabilidad o sesiones de fisioterapia, hay dificultad en mostrar algo tangible, algo que se pueda tocar”, indica.

La primera recomendación del profesional es confeccionar una lista de cosas que se puedan hacer para que el potencial cliente pueda ver los resultados de un servicio. Por ejemplo: conseguir los testimonios de otros clientes satisfechos, explicar a detalle procesos, hacer demostraciones, etc. A continuación una lista de ideas para aplicar a las ofertas de servicios para aumentar las posibilidades de ventas:

1 - Alianzas para dar bonificaciones: Crear convenios con otras empresas para dar bonificaciones a los clientes al contratar un

Cambiar la manera de buscar clientes



El rubro de los servicios es diferente al de los productos al tratarse de cosas intangibles. Para poder vender se deben emplear otras estrategias que impliquen analizar la mente del consumidor.

servicio es un buen gancho para atraer a las personas. No hace falta que la otra empresa guarde relación con el servicio ofrecido.

2 - Descuento no, bono sí: Antes de dar un descuento de dinero es mejor entregar algún tipo de beneficio adicional al

comprador. En el caso de vender por ejemplo cámaras de seguridad o algún software, se puede incluir como bonificación especial un mantenimiento preventivo y con eso no bajar los precios.

3 - Muestra gratis del trabajo: Cuando se ofrecen servicios, se

pueden hacer varias acciones de “muestra gratis”, como, por ejemplo, libros electrónicos, videos explicativos, textos en blogs o redes sociales, etc.

4 - Contar historias y casos de éxitos: Las historias sirven para hacer conexiones entre personas. En el área de

la salud se puede contar la historia de una persona con dificultades y gracias a cierto tratamiento superó sus inconvenientes.

5 - Publicidad tradicional: Todos están en redes sociales, pero tal vez la publicidad tradicional también puede ser útil según el servicio que se ofrezca. Los que realizan reparaciones eléctricas pueden recorrer puerta a puerta para dejar una tarjeta.

6 - Vivir la experiencia: Hay algunos servicios que permiten vivir la experiencia antes de comprar. Por ejemplo, en las organizaciones de eventos se puede preparar una muestra orientado a potenciales clientes donde se exhiban todas las opciones.

7 - Web de agremiaciones y asociaciones: Muchas agremiaciones, asociaciones, o cooperativas donde pueden estar potenciales clientes tienen una página web donde se puede encontrar el directorio de socios con sus datos, o por los menos los datos de contacto de la organización para poder contactar con sus directivos.

8 - Aprender a decir NO: No todas las personas que piden presupuestos son clientes. En el apuro por vender se cierran negocios con personas que no tienen el perfil adecuado para ser clientes a largo plazo, puede ocurrir que no se valore el trabajo o que se genere una referencia negativa. En algunos casos hay que encaminar a un cliente a otra persona que pueda atender mejor sus necesidades.

9 - Tres precios: Lo ideal es que una propuesta de servicios tenga 3 opciones. Una más completa, que atienda todas las necesidades del cliente. Una intermedia que cubra las necesidades, pero no con el mismo nivel de rapidez y eficiencia y una opción más básica, que atienda las necesidades en un nivel más bajo.

10 - Responsabilidad social: Como prestadores de servicios, una forma de colaborar con la sociedad, es a través de la capacitación. Es bueno reservar un tiempo para dictar una charla, o hacer una prestación de servicios relacionados al sector dedicado en escuelas o fundaciones. Además de ayudar es una forma indirecta de publicidad.

ALS & A

ARMOA LASPINA SOSA & ASOCIADOS

Tus Clientes/Fans/Proveedores te siguen por tu nombre ¿Ya lo registraste?

¿Quieres una S.A. o una S.R.L.? Nosotros nos encargamos de constituirla

¡Una marca sin Registro es una marca sin dueño!

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 N° 1650 e/ Roma y Dupuis

Asunción, Paraguay

ADMINISTRAR Y OPTIMIZAR EL TIEMPO

Uno de los puntos cruciales en la vida del emprendedor es la administración del tiempo. Por lo tanto, es necesario identificar los factores para optimizar este aspecto.

De acuerdo al consultor empresarial Pablo Kovacs, la sensación de necesitar un día de treinta horas se debe a la falta de planificación, la ausencia de registros apropiados, el exceso de tareas e información, la imposibilidad de decir “no”, y las reuniones improductivas.

Ante estas situaciones, resulta esencial analizar estos factores para mejorar el control del tiempo y fortalecer ciertos hábitos. Definir prioridades, conservar el foco en lo prioritario y mantener altos los niveles de concentración son algunos puntos a tener en cuenta.

Es fundamental identificar que existen actividades importantes, urgentes y circunstanciales.

Prioridades son aquellas actividades o compromisos ligados a las metas y objetivos trazados de una empresa.

Son compromisos urgentes aquellos que tienen un plazo de ejecución corto, o incluso ya se encuentran atrasados. Es habitual que estos generen presión, y en muchos casos, no se traducen en resultados.

Las actividades circunstanciales, en cambio, son las tareas que no ofrecen resultados ni responden a una necesidad específica. Eliminar actividades que no aportan para ahorrar minutos, identificar aspectos improductivos y dedicar tiempo a incorporar conocimientos nuevos son recomendaciones para optimizar el tiempo.



la tarde de venus

15hs Yolanda Park

lunes a viernes (+)



PIRAYÚ**LA** Pizzas y lomitos para el compartir familiar

Pizzería El Colonial ofrece todo tipo de Pizzas, elabora masas caseras para todos los gustos, algunas simples y otras con borde relle-no. Otra de las especialidades de la casa son los lomitos árabes y los sándwich de lomito, acompañados de papa frita y de bebidas gaseosas o de lo que el cliente elija.

Para la elaboración de sus productos se encargan de llenar todas las expectativas de sus clientes. Una de las prioridades es siempre destacarse por adoptar todas las medidas sanitarias para operar. Para los que prefieran compartir con los amigos y la familia, ofrecen un cómodo local,

La empresa cuenta con su servicio especial de delivery con un costo mínimo y pueden realizar sus pedidos comunicándose al 0982 257-545 o al 0986 401-604. Para los que deseen, pueden acudir en Tte. Gómez esquina Arsenales, en la ciudad de Pirayú. Abre sus puertas de lunes a viernes de 17:00 a 23:00 y sábados y domingos de 17:00 a 00:00.

**GUARAMBARÉ****LA** El sabor que se instala en cada nueva jornada

El Patio Restó es un local gastronómico dedicada a ofrecer alimentos de calidad y un sabor que se instala en sus visitantes. Algunas de sus principales propuestas son las deliciosas pizzas, lompizzas, hamburguesas y para acompañarlas cuentan con papas fritas, más una gran variedad de bebidas bien frías. Una de las principales atracciones tiene que ver con la salsa casera que preparan para condimentar todas las opciones de comida.

Para fechas especiales, se encargan de proponer ventajas con combos para llevar al hogar o consumir en el local. En la actualidad, por la compra de 100 unidades de cualquier producto, el cliente puede acceder al descuento de G. 200.000. Se ubica en Guarambaré 949 c/ Tte Sgto. Jorge Alcorta. Para realizar pedidos los clientes puede comunicarse al 0986 192-265, atiende de martes a domingos de 18:00 a 00:00.

**CARAPEGUÁ****LA** Distinción y precios bajos en Wanda Pizzas

Wanda Pizzas es un local especializado en la elaboración de pizzas caseras de diversos tamaños y sabores, además de sus deliciosas hamburguesas y sus sándwiches de lomito.

Todos sus alimentos pueden ser acompañados con una bebida bien fría que queda a elección de cada comensal, entre las opciones van cervezas y bebidas gaseosas de todos los sabores y marcas.

Otra de las atracciones de Wanda Pizzas es el cómodo local que ofrece a sus visitantes con una vista imponente para degustar las mejores preparaciones en compañía de los amigos y de la familia los 365 días del año. En fechas especiales ofrecen descuentos. Para realizar pedidos, comunicarse al 0985 315-798 o en Ruta 1, km 83, frente al estadio municipal, en la ciudad de Carapeguá.

**AREGUÁ****LA** La Otra Estación cuenta con variadas opciones

La Otra Estación - Meriendas y algo más, ofrece servicios de catering con menú variado como tartas vegetarianas, chipa guasu, rollitos primavera, pizzas, además de picadas, milanesas, empanadas de carne, pollo, jamón y queso. Da cumplimiento a todos los gustos y los pedidos realizados por sus clientes.

Una de las prioridades es cuidar de sus comensales por ello elaboran principalmente opciones de alimentos para personas celiacas.

Los domingos ofrecen una gran variedad de postres para el deleite familiar, sumada a las canastitas de bocaditos dulces y salados a precios accesibles. Se destaca por el sabor y la calidad en cada propuesta.

Ofrece servicio de delivery a partir de los días jueves hasta los domingos de 16:00 a 22:00.

El local se encuentra ubicado en Mariscal Estigarribia 810, en la ciudad de Areguá. Para realizar pedidos, comunicarse al 0983 663-942.

**ASUNCIÓN****LA** Suman acciones que favorecen a la niñez

La Fundación Florencia desarrolla un plan de acción que favorece a niños y niñas con discapacidad auditiva, Desde la institución recordaron los trabajos que llevan adelante "Decidimos fomentar la formación continua de los profesionales médicos, fonoaudiólogos y psicólogos; entendiendo que esta acción se vería replicada en la guía y capacitación a esas familias, pilares fundamentales en el proceso de desarrollo.

Darles la oportunidad de acceder la tecnología hoy existente, sean audífonos o implantes cocleares, es vital ya que permite ingresar al mundo de sonidos y el desarrollo del lenguaje. Trabajan además para hacer llegar siempre el mensaje de la importancia de la detección temprana. Para comunicarse, contactar al 0976 570-186.



CLASIFICADOS Y AGRUPADOS



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 0982620746



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, almácigos, plantines, de hortalizas y aromáticas, 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 interesados 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 el 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, aplicación 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

Servicio de primerísima 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

*PROYECTOS HABITACIONALES, COMERCIALES, Y PARQUIZACION

*ARQUITECTURA con TENGSHUI

Contacto: 0983 236960 / 0971 298330 Mail: britez.talavera@gmail.com

BRITEZ&TALAVERA

10 años de experiencia avalan nuestro trabajo

La Primera verificadora de datos del país que ayuda a reducir ostensiblemente la morosidad crediticia

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

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

PUBLICÁ CON NOSOTROS

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

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



Tel: +595 21 677 140
681 237

Tel: +595 982 414 122

Suscribite aquí:
suscripciones@gentedeprensa.com.py



(0981) 228-649

El tiempo

JUEVES
Máx: 30°
Mín: 19°



VIERNES
Máx: 31°
Mín: 18°



SÁBADO
Máx: 32°
Mín: 20°



DOMINGO
Máx: 34°
Mín: 22°



LUNES
Máx: 35°
Mín: 24°



MARTES
Máx: 35°
Mín: 25°



MIÉRCOLES
Máx: 31°
Mín: 24°



PARAGUARÍ

MUNDO RICO, COMIDA A DOMICILIO

Variedad de opciones en puerta

Mundo Rico es un local gastronómico enfocado en la venta de comidas rápidas en formato delivery. El toque casero hace del lugar uno de los favoritos en la ciudad de Paraguarí.



Eventos especiales, cumpleaños o encuentros familiares, Mundo Rico ofrece amplias opciones para degustar. Los lomitos, pizzas, hamburguesas, bocaditos y picadas son algunas de las alternativas disponibles.

María Beatriz Martínez, propietaria del lugar comenta que el cliente puede armar de forma personalizada las combinaciones de su preferencia. En épocas de invierno ofrecen un menú con las tradicionales comidas típicas de la estación.

“Nuestros productos se destacan

por su elaboración casera combinado con el sazón de la abuela como ingrediente casero”, indica.

Las hamburguesas a partir de G. 7.000 se pueden comprar, en el caso de las pizzas y picadas el precio parte de los G. 20.000. Para los que gustan de una opción más completa ofrecen combos de hamburguesas más papas fritas o picada más gaseosa. Mundo Rico se caracteriza por fusionar la calidad, buen sabor y precios accesibles a la clientela, es el punto de encuentro en la ciudad, amigos y familias

visitan el local para compartir los más deliciosos platillos en un ambiente de alegría y comodidad con las bebidas, jugos y gaseosas más fríos del lugar.

Cabe mencionar que el local se rige bajo estrictos protocolos de higiene para garantizar la seguridad de todos los visitantes. Se ubica en Arq. Tomás Romero Pereira, Paraguarí, y atiende de lunes a domingos de 16:00 a 23:00 hs. en @ Mundo Rico por Facebook y WhatsApp al (0982) 947-366 y (0985) 202-966.

● UBICACIÓN Y CONTACTO:

Para consultas y pedidos llamar al (0982) 947-366 y al (0985) 202-966 de lunes a domingo en el horario de 16:00 a 23:00.



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 Emprendedores 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