



Esta edición es de distribución GRATUITA

Hispanos EMPRENDEDORES

Ideas de negocio para emprender en Tennessee

Cómo mejorar el servicio al cliente hispano en EEUU

EN **Don Pancho**
son siempre bienvenidos

Edición 6
Julio - Septiembre 2018

Check our website at
WWW.HISPANOSEMPRENDEDORES.COM
for English version

CONTENIDO

— DATOS PARA EMPRENDER

Cómo mejorar el servicio al cliente hispano en EEUU p. 3

— DATOS PARA EMPRENDER

Ideas de negocio para emprender en Tennessee p. 7

— ENTREVISTA

El calor y sabor de México están en “Don Pancho” restaurant p. 9

— REPORTAJE

Qué uso le da la comunidad hispana a los medios digitales y tradicionales p. 11

— DATOS PARA EMPRENDER

10 estrategias para incrementar las ventas en tu negocio p. 15

🌐 hispanosemprendedoresn@gmail.com

✉ www.hispanosemprendedores.com

🐦 @HEmprendedores

📘 Hispanos Emprendedores

📷 @Hispanosemprendedores

TENEMOS LA PAGINA WEB QUE TU NEGOCIO NECESITA



Guayoyo
PUBLICIDAD

LOGOS



MENÚ



AGENCIA DE PUBLICIDAD
HISPANA

Comunicate CON NOSOTROS

GUAYOYOPUBLICIDADCA@GMAIL.COM

WWW.GUAYOYOPUBLICIDAD.COM

+1 (931) 802-3286



Domino's

2166 Wilma Rudolph Blvd
931-552-3355

1803 Madison Sr
931-552-0030

100 Quinn LN Suite A.
Ft Cambell BLVD
931- 552-3030

3863 TrentoriRdSte C Exit 1
931-553-1919

1206 State Hwy 46 Ste C
931-542-4220



SPARKLE CLEANING

El mejor servicio
de limpieza



- 931-249-4456
- ysabelalfaro84@gmail.com



It's hERe.

Ahora, Sango tiene su propia sala de emergencia.

Durante una emergencia, lo último que necesita es tener que manejar lejos. Afortunadamente la nueva Sala de Emergencia de Sango ya está ABIERTA. Es el primer departamento de emergencia independiente de la zona, atendido por doctores certificados, enfermeras especializadas y enfermeras diplomadas. Desde servicios de laboratorio, rayos-X, tomografías, hasta el tratamiento de fracturas y condiciones que pongan en peligro su vida. Usted recibirá el mismo nivel de cuidado de urgencias que recibiría en una sala de emergencia situada en un hospital. Además estamos abiertos 24 horas al día, 7 días a la semana.

Si sus síntomas empeoran o si cree que está teniendo una emergencia en la que peligra su vida, por favor llame al 911 o vaya a la sala de emergencias más cercana lo antes posible.

 **Tennova**[™]
Healthcare
Clarksville

Cómo mejorar el servicio AL CLIENTE HISPANO EN EEUU

Redacción Hispanos Emprendedores

Importancia del servicio al cliente

Un consumidor satisfecho regresa al negocio y lo recomienda en su círculo de contactos. Y para que el cliente esté contento es necesario ofrecerles un buen servicio. No basta con tener los productos que necesita, debe sentir que le entienden, le valoran y le dan respuestas oportunas.

Ningún emprendedor debe descuidar el servicio y el trato que recibe el cliente, tanto de su parte como de los empleados. Debe ponerse en su lugar, si llega a un restaurante y el mesero no es amable, la próxima vez irá al de la competencia. Es así de sencillo, hoy en día el consumidor tiene muchas opciones dónde elegir y muchas veces ni siquiera tiene que ir hasta el sitio. Gracias al Internet, las redes sociales y plataformas similares, decide visitar un lugar o no en base a las opiniones de terceros.

De manera que si vas a iniciar un negocio o ya tienes uno, debes esforzarte en brindar la mejor atención a clientes. Tienes que marcar la diferencia de la competencia para que los consumidores siempre te elijan a ti. Para eso debes reconocer que cada persona que entra a tu local es importante.

Enfócate en brindar atención personalizada, ser amable, atender al cliente en el menor tiempo posible. Dar respuestas claras y oportunas, así como tener un ambiente cómodo y acogedor, donde la persona se sienta a gusto.

¿De qué sirve que una persona encuentre los productos que busca en un local si no queda satisfecho con la atención? En un mercado competitivo y de consumidores exigentes es clave mejorar el servicio al cliente. Si quieres conquistar al consumidor hispano en EEUU sigue estos consejos que te damos en *Hispanos Emprendedores*.

Cómo conquistar al cliente hispano

Los hispanos son el segundo segmento del mercado más numeroso en Estados Unidos de acuerdo a **Nielsen.com**. Como emprendedor hispano en este país, una buena parte de tu clientela también estará dentro de este segmento.

Para saber cómo ofrecerle el mejor servicio debes conocer sus características y su comportamiento como consumidor. En primer lugar hay que entender que los hispanos son un grupo muy variado. Y que, dependiendo de su origen, sus costumbres son muy diferentes entre sí.

El mercado hispano incluye personas de origen puertorriqueño, cubano, mexicano, sur y centro América, así como otras culturas que comparten el español como idioma.

Nielsen divide este mercado en dos sub-categorías: los hispanos nacidos en el extranjero y los nacidos en Estados Unidos. Entre las principales diferencias, la empresa de analítica indica que los hogares encabezados por hispanos nacidos en EEUU son más pequeños que los liderados por personas nacidas en el extranjero. Además, el nivel de ingreso de aquellos es mayor.

En los hogares de origen hispano se habla español e inglés. Los consumidores valoran comercios donde hayan empleados que sepan hablar español y con señalizaciones en este idioma. También buscan empaques que puedan leer en español, esto es más común entre los hispanos de primera generación.

Un estudio de NOP World's Hispanic OmniTel Quarterly Survey también se refiere a las diferencias entre hispanos nacidos en EEUU y en el extranjero. Algunas de las características de los consumidores hispanos que encontró son las siguientes:

- Ambas sub-categorías le dan importancia a los precios bajos, pero es más importante para los nacidos fuera de Estados Unidos.

- Los nacidos en el exterior le dan más importancia a la ubicación, buscan locales cercanos a sus viviendas y que tengan variedad de productos.

- Para los nacidos en Estados Unidos no es tan importante ser atendidos por otras personas que hablen español ni las señalizaciones en este idioma. Mientras que para los demás es una prioridad.

5 acciones para mejorar el servicio al cliente

No importa que recibas pocas quejas de quienes visitan tu negocio, siempre es posible mejorar la atención al público. Aquí te indicamos algunas acciones que puedes aplicar en tu emprendimiento.

1. Capacitar al personal sobre la importancia del buen servicio

Háblale a los empleados sobre cómo debe ser su comportamiento con los clientes. Planifica charlas para que entiendan la importancia del buen trato. Todos los empleados deben participar en estas actividades, incluyendo los que no tienen contacto directo con los clientes, porque en algún momento pudieran tener que atenderlos.

2. Educar sobre los productos

Todos los trabajadores deben conocer los productos o servicios que ofrece tu negocio o empresa. Esto es básico para responder a las consultas de los consumidores. Pero también para aumentar las ventas. Solo si conoce lo que ofrecen pueden sugerir otros productos.

3. Ofrecer servicios postventa

La atención al cliente no termina cuando se concreta la compra. Es importante ofrecer un servicio postventa. Estos pueden ser soporte técnico, mantenimiento, garantías de los productos o promociones especiales.

4. Brindar atención las 24 horas

El internet brinda la posibilidad de hacer compras a cualquier hora del día. No pierdas esta oportunidad y aprovecha para llevar tu negocio a las plataformas digitales. Estas servirán como canal para atender a los clientes 24 horas, todos los días. No se trata solo de tener una tienda online. Permite que se comuniquen contigo por e-mail, por chat o redes sociales, además de las vías tradicionales.

5. Aplicar la técnica del cliente fantasma

¿Quieres saber cómo tratan tus empleados a los clientes? Finge ser uno o contrata a alguien para que llegue a tu negocio y evalúe el comportamiento de los trabajadores. Es una técnica efectiva para identificar y corregir los errores. Para conquistar al consumidor hispano tienes que conocer sus costumbres y mejorar el servicio al cliente. ¿Te pareció útil esta información? Compártela en tus redes sociales con otros emprendedores.



Joann L Garcia

Realtor, ePro, ABR, SRES,
AHWD, MRP
Keystone Realty & Management

1919 Tiny Town Rd Ste 500
Clarksville, TN 37042

@joann_garcia

Joann Garcia, Realtor/Broker,
Keystone Realty and Management

(931) 802-5466 joannlgarcia@yahoo.com
 (931) 220-255 inquiries@keystonerealtyandmanagement.com

Lindo Veracruz Restaurant

Comida Mexicana Fresca / Fresh Mexican Food

(931) 266-4094

1446 Madison St. Clarksville, TN 37040

Hours: Monday - Saturday 10 AM - 9PM

*Hacemos Envíos de Dinero!



DISFRUTA CON TU
FAMILIA
LAS MEJORES FIESTAS



America Rental

931 2666358



McKENZIE & SMILEY
JEWELERS

mckenziemiley.com

2794 Wilma Rudolph
(931) 553-0555

2321 Madison St.
(931) 553-8790

HEALTHY KIDS, HEALTHY YOU

Presentado por Tenna Medical Group

Recordó programar los chequeos de regreso a la escuela de sus hijos, pero ¿ha hecho su propia cita? Las mujeres que se dedican a la salud de su familia, amigos y compañeros de trabajo a menudo descuidan su propio bienestar, pero el cuidado personal es igual de importante.

Los servicios preventivos de salud solo toman unas pocas horas cada año y los beneficios pueden durar toda la vida. Las visitas anuales de bienestar y las evaluaciones y vacunaciones apropiadas para su edad le ayudan a mantenerse saludable, permitiéndole cuidar mejor a quienes le rodean. Comienza hoy programando su visita anual de bienestar.

No tienes un doctor? Tenna Medical Group está aquí para ayudar. Nuestra clínica familiar ubicada en Tiny Town Road da la bienvenida a pacientes nuevos de todas las edades. **Llame al 931-502-2423 o visite TennaMedicalGroup.com.** Pregunte sobre nuestras citas para el mismo día y para el día siguiente.

Para obtener más artículos de salud y bienestar como este, visite nuestro blog en **TennaWellness.com**

Esta publicación de ninguna manera busca diagnosticar o tratar enfermedades o servir como un sustituto de la atención médica profesional.



Tenna
Healthcare
Clarksville

¿Es usted una víctima de la DISCRIMINACIÓN EN LA VIVIENDA?

El sueño americano de tener un lugar seguro y decente al cual poder llamar "hogar" refleja nuestra creencia compartida de que en esta nación, la oportunidad y el éxito están al alcance de todos. Bajo nuestras leyes de equidad de vivienda todas las personas tienen asegurada la oportunidad de crear una vida mejor en la casa o el departamento de su elección – independientemente de su raza, color, religión, sexo, origen nacional, situación familiar o discapacidad.

¿Cómo puede reconocer la DISCRIMINACIÓN EN LA VIVIENDA?

Bajo la Ley de Equidad de Vivienda, es ilegal:

- Negarse a alquilarle o venderle una vivienda
- Decirle que una vivienda no está disponible, cuando en realidad está disponible
- Mostrarle departamentos o casas solamente en ciertos vecindarios
- Establecer términos, condiciones o privilegios diferentes para la venta o el alquiler de una vivienda
- Proporcionar diferentes servicios o instalaciones de la vivienda
- Anunciar viviendas solamente a grupos preferidos de personas
- Negarse a proporcionarle información respecto a préstamos hipotecarios, negarle un préstamo hipotecario o imponer términos o condiciones diferentes en un préstamo hipotecario
- Negarle seguro para su propiedad
- Realizar valoraciones de la propiedad de manera discriminatoria
- Negarse a permitirle hacer modificaciones razonables en su vivienda o a las áreas de uso común, a sus expensas, si fueran necesarias para que usted pueda utilizar completamente la vivienda. (Cuando sea razonable, un propietario puede permitir cambios solamente si usted accede a devolver la propiedad en su condición original cuando la deje para mudarse.)
- Negarse a hacer concesiones razonables en reglas, políticas, prácticas o servicios si fuera necesario para que usted pueda utilizar la vivienda en condición de igualdad con personas no discapacitadas
- No diseñar y construir viviendas en una manera accesible
- Hostigar, coaccionar, intimidar o interferir con cualquier persona que esté ejercitando, o asistiendo a otra persona con sus derechos de equidad en la vivienda.

PARA PRESENTAR UNA RECLAMACIÓN ELECTRONICAMENTE, VISITE: WWW.HUB.GOV/FAIRHOUSING
LÍNEA URGENTE: 1-800-669-9777

¿Es usted una Víctima de la Discriminación en la VIVIENDA?

Si le han negado sus derechos a una vivienda...usted podría haber sufrido una discriminación ilegal.

¡Usted tiene derecho a LA EQUIDAD EN LA VIVIENDA!



Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU.
Spanish



Ideas de negocio para emprender en TENNESSEE

Redacción Hispanos Emprendedores

¿Estás listo para invertir en Estados Unidos y buscas ideas de negocio para emprender en Tennessee? Este estado ofrece numerosas posibilidades para los emprendedores y aquí te presentamos 10 que deberías considerar.

¿Por qué invertir en Tennessee?

Hacer negocios en Tennessee es una excelente alternativa si estás decidido a emprender. Se trata de uno de los estados con mayor actividad empresarial en el país. Cada ciudad tiene organizaciones dispuestas a ofrecer asesoría y financiamiento para pequeños empresarios. A esto se suma el costo de la vida bastante razonable y la ventaja que implica tener una de las cargas tributarias más bajas.

Estas son algunas de las razones para invertir en Tennessee, pero encontrarás muchas más si sigues indagando. No solo se trata de un estado amigable con los pequeños empresarios, sino que hay oportunidades en distintas industrias.

La base de la economía en el estado es la industria automotriz, junto a los servicios de salud. Por lo que las empresas nuevas relacionadas con estos sectores tendrían un buen impulso. El turismo, el entretenimiento y las nuevas tecnologías también ofrecen oportunidades para los inversionistas.

10 ideas de negocio para emprender en Tennessee

El pequeño y mediano empresario tiene a su favor la economía sólida y confiable de Tennessee para iniciar su negocio. Pero, antes debe decidir en qué invertir en USA, en especial qué oportunidades ofrece este estado sureño.

• Restaurantes

Tener un restaurante es una gran idea de negocio. Con ciudades como Memphis, Nashville y Chattanooga, donde el turismo es una de las principales actividades, se beneficiaría con la llegada constante de visitantes. Además, a los locales también les gusta disfrutar de una buena comida fuera de casa.

Para abrir un restaurante exitoso hay que tener en consideración muchos factores. Por ejemplo, el tipo de comida que se venderá y la ubicación y los permisos que se necesitan. La inversión inicial es importante, debes ahorrar para los trámites, los equipos y el local.

• Proveedores de restaurantes

Convertirte en proveedor de restaurantes también es una oportunidad de negocio. Y tienes un rango amplio de productos que ofrecer, incluyendo los equipos para que puedan operar, alimentos preparados o ingredientes para el menú.

Una de las ventajas es que puedes operar desde casa o tener tu propia oficina, dependiendo de los recursos y tu preferencia. Elige un área que conozcas bien. Por ejemplo, si eres especialista en panadería y repostería, puedes ofrecer los productos listos a restaurantes y otros negocios de la zona.

• Bed and Breakfast

Aprovecha el impulso que da la actividad turística y ofrece alojamiento a los visitantes en un Bed and Breakfast. Si tienes suficiente espacio en tu casa puedes adecuarla e iniciar tu negocio allí mismo.

También puedes invertir en otra propiedad para ofrecer mayor comodidad a los viajeros. Igual que los casos anteriores tienes que revisar cuáles son los requisitos que exige la ley. Además, tendrás que adecuar las áreas de la casa, equipos de cocina, adaptar las habitaciones y comprar colchones, almohadas, toallas, etc.

• Servicios de limpieza

Hay personas muy ocupadas que necesitan ayuda en su casa u oficina. Puedes ofrecer servicios para limpiar esas viviendas, locales u oficinas. La inversión que tendrás que hacer en este caso es menor que en los anteriores.

También te puedes especializar en otras áreas de este mismo sector, como lavandería o limpieza de alfombras.

• Barbería

Las barberías y salones de belleza son necesarias en cualquier ciudad. Es un tipo de negocio que siempre tendrá demanda. Para abrir el tuyo necesitarás conocimiento en el área o contratar personas con la experiencia que se requiere. Tendrás que invertir en equipos y conseguir un local bien ubicado para atraer más clientes.

• Tiendas de segunda mano

Comprar objetos de segunda mano y volver a venderlos puede reportar buenos ingresos. Es otro negocio que puedes operar en casa o en un local. Hay personas que les gusta renovar sus hogares cada cierto tiempo o

que están en proceso de mudanza y tienen objetos valiosos que te servirán para tu emprendimiento. Atrae su atención promocionándote en Internet.

• Servicio de lavado de autos

En un estado donde la industria automotriz es tan importante también son necesarios los servicios relacionados con esta área. El lavado de autos es uno de ellos, aunque para comenzar requerirá invertir en los equipos.

• Servicios turísticos

Una vez más nos referimos al turismo como oportunidad de negocio. En este caso, si te gusta organizar viajes y eres bueno planificando itinerarios, puedes ofrecer servicios turísticos en el estado. Consigue un equipo de trabajo que conozca la ciudad donde te establezcas y lleve a los visitantes a lugares relevantes.

• Tiendas online

Internet trae consigo muchas posibilidades de negocio. Tener una tienda online es una de ellas. Podrás trabajar desde casa y manejar mejor tu tiempo. Investiga el mercado para definir el tipo de tienda y los productos que ofrecerás.

• Servicios de reparaciones

La última de las oportunidades de negocio en Tennessee que mencionaremos tiene que ver con las reparaciones, en especial en el área de tecnología y computación. Debes mantenerte actualizado para ofrecer estos servicios. La demanda es alta e incluye empresas y particulares.

EL CALOR Y SABOR DE
México
ESTÁN EN
"DON PANCHO"
RESTAURANT

Redacción Hispanos Emprendedores

Quienes visitan Don Pancho Mexican Restaurant se sienten como en casa, gracias al trato cordial de todos los empleados. Su dueño, Francisco Javier Jiménez, cuenta cuál ha sido la clave del éxito para que este negocio familiar se mantenga durante 16 años.

Hispanos Emprendedores

"Querer es poder". Con esta frase Francisco Javier Jiménez resume su filosofía de vida, esa que lo llevó a dirigir uno de los mejores restaurantes de comida mexicana de Clarksville.

No es una opinión subjetiva. **Don Pancho Mexican Restaurant** ha obtenido varios reconocimientos que lo colocan en el primer lugar dentro su categoría, además de recibir premios por preparar las más deliciosas Margaritas por 16 años seguidos.



Francisco o "Pancho" - como cariñosamente lo llaman sus clientes- llegó a los Estados Unidos en 1986 con el deseo de hacer realidad el tan anhelado sueño americano. Su primer trabajo fue como jardinero, luego estuvo en un club en Los Ángeles; pero después se mudó a Kansas donde comenzó a descubrir que su verdadera pasión era la cocina.

Así, poco a poco ganó experiencia hasta inaugurar en el 2002 el lugar que hoy es el punto de encuentro de la comunidad hispana de Clarksville.

El restaurante está ubicado en la 2365 Madison Street. Es amplio y pintoresco, con guirnaldas en el techo y decenas de cuadros en sus paredes, entre los que resaltan los premios, personajes famosos y reconocimientos recibidos. La música latina no puede faltar, mucho menos la mexicana; pero lo que le da vida al ambiente es el trato cordial y cálido de todos sus

trabajadores.

Es precisamente esta la receta mágica que ha hecho que el restaurante Don Pancho sea todo un éxito en los últimos 16 años. **"Mientras tu tengas al cliente contento y lo hagas sentir como en familia todo va a salir siempre perfecto"**.

Los buenos comentarios de sus comensales han quedado reflejados en varios portales de Internet. **"He estado en casi todos los restaurantes mexicanos en la ciudad y Don Pancho es el mejor sitio para comer** si lo que buscas es un plato de deliciosa comida mexicana. El director está siempre sonriente y te saluda casi siempre en la puerta, la mayoría de los días. ¡Gracias Don Pancho por la maravillosa comida!"

Resultado del esfuerzo

La comida mexicana es el tercer plato más popular de los Estados Unidos y en el país hay más de 36.2

millones de personas de origen mexicano. Entrar a este mercado no es fácil desde el punto de vista comercial y competitivo, pero hay algo a lo que Pancho supo sacarle provecho. "Lo único que tienes que hacer es mantener tu personalidad, tu temperamento y entusiasmo".

Sus vivencias como inmigrante, como persona y como empresario le enseñaron a no desfallecer ante las adversidades, a mantener la mirada en la meta para desarrollar un proyecto con ideas creativas, manteniendo la autenticidad.

¿Qué mejor muestra de que todo esfuerzo y sacrificio vale la pena? Hoy, a sus 51 años, Pancho tiene un negocio con el cual mantener a su familia, lejos de su querido México, pero rodeado del cariño de la comunidad y convencido de que cuando las cosas se quieren se pueden lograr.



"Tú mismo eres tú propia barrera. No te pongas barreras, al contrario, sigue adelante. Sigán su sueño, no se rindan. Recuerda que puedes caer, pero te puedes levantar y nunca dar un paso para atrás, siempre pa' adelante".

QUÉ USO LE DA LA COMUNIDAD HISPANA A MEDIOS DIGITALES Y TRADICIONALES

Redacción Hispanos Emprendedores

La conectividad ha generado cambios en la manera que todos consumen información en la actualidad. En Hispanos Emprendedores sabemos que esto tiene un efecto directo en la manera de llegarle al cliente objetivo. Por eso queremos que conozcas qué uso le da la comunidad hispana a medios digitales y tradicionales.

Hispanos lideran el uso de dispositivos móviles

Uno de los cambios más evidentes de los que hemos sido testigos

los últimos años es el mayor uso que le damos a los dispositivos móviles. En especial al Smartphone. Están presentes casi en todo momento de nuestra vida y la tendencia es que seguirá siendo así por un buen tiempo.

La popularidad de los dispositivos móviles ha impactado la manera de hacer negocio, de promocionar empresas y marcas, así como de captar leads. Dentro de las estrategias de marketing digital, el

marketing móvil ha cobrado mayor relevancia.

Esto es posible por el simple hecho de que cada vez hay más usuarios de estos dispositivos. De acuerdo a estudios realizados por PEW (Pew Research Center's Internet & American Life Project) **el 95 % de los estadounidenses posee un teléfono celular** de cualquier tipo. Y el 77 % posee un teléfono inteligente.



Ante la posibilidad de navegar en Internet desde los dispositivos móviles, hay quienes han cambiado los medios tradicionales por estos. Los hispanos son un ejemplo de ello. Según Global Web Index, la comunidad hispanohablante lidera el cambio hacia los móviles.

En su estudio sobre los hábitos de consumo de medios de los hispanos en EEUU encontró que esta comunidad navega 3 horas diarias desde el móvil. Esto es más de una hora del tiempo que consumen los no hispanos en Internet desde estos dispositivos. En total, los no hispanos pasan 1 hora 55 minutos navegando desde sus smartphone.

Qué uso le da la comunidad hispana a medios digitales y tradicionales

El 96 % de los hispanos en Estados Unidos posee un smartphone. Porcentaje que está por encima de los no hispanos dueños de ese mismo dispositivo. Estos alcanzan el 88 %.

La tendencia es inversa cuando el estudio se refiere al uso de las computadoras de escritorio. El 92 % de los no hispanos usa más la PC, mientras que el solo el 79 % de los hispanos -en general- poseen una computadora.

Hay que destacar que Global Web Index divide a los hispanos en tres subcategorías: los que dan prioridad al habla de español, los bilingües y los que priorizan el inglés.

Los tres grupos afirman que el teléfono celular es el dispositivo más importante para navegar en Internet. Sin embargo, son quienes le dan prioridad al español los que más lo utilizan. A medida que le dan más importancia al inglés, es menor la importancia que le dan a estos dispositivos.

¿En qué invierten su tiempo los hispanos al navegar en Internet desde su smartphone?

* El 73 % de **vídeos en Internet.**

* 69 % lo usa para ver **programas de televisión.**

* El 51 % hace **video llamadas a través de su celular.**

* El 29 % ve **televisión por suscripción.**

Los gustos sobre lo que ven y escuchan las tres subcategorías de hispanos varía de una a otra. Por ejemplo, los bilingües y los que dan prioridad al inglés prefieren los servicios de televisión y películas por suscripción. Mientras que aquellos que prefieren hablar español se inclinan por la televisión en vivo.

Netflix es el servicio más popular en todos los grupos, en especial entre los bilingües.

En cuanto a servicios de transmisión de música, los bilingües -una vez más- son quienes más los utilizan. Y su canal preferido es Spotify.

Qué pasa con los medios tradicionales

Aunque los hispanos prefieren usar el móvil para navegar, esto no quiere decir que han abandonado del todo los medios tradicionales para consumir información. De hecho la mayoría ve televisión, escucha

radio o lee prensa escrita en español.

Esto significa que es posible llegar a la comunidad a través de estos medios. Aunque, si apuntas a un cliente hispano, que prefiera hablar inglés, entonces será más efectivo enviarles el mensaje a través del móvil.

Con esta información puedes comenzar a plantear tu estrategia de marketing o rediseñar la que ya tienes. Define cuál es tu cliente ideal e identifica en cuál de las subcategorías se encuentra para saber cómo llegar hasta él.

Pero, sin duda necesitarás tener presencia en los medios digitales. Estos son los que consumen más los hispanos. Promociona tu negocio en servicios de suscripción, ten un blog o un sitio web, anúnciate en revistas digitales... ¿No tienes claro cómo hacerlo? Hispanos Emprendedores es una opción, contáctanos.



THE ROUGE CARAVANE PHOTOGRAPHY
615.669.6113
www.therougecaravane.com
HABLAMOS ESPANOL





Entendiendo sus cartas o avisos del IRS

Con información www.irs.gov

Su carta o aviso le explicará la razón del comunicado y le brindará instrucciones sobre cómo manejar el asunto.

Si usted está de acuerdo con la información, no hay necesidad de que se comunique con nosotros.

Ingrese el número de su carta o aviso arriba para obtener más información sobre cartas y avisos del IRS, junto con respuestas a muchas de las preguntas asociadas a éstas. Al usar la barra de búsqueda de Cartas y Avisos en esta página, si ésta no provee un resultado para su carta o aviso, comuníquese al número libre de cargos 800-829-1040.

¿Por qué el IRS me notificó sobre algo?

El IRS envía cartas o avisos por las siguientes razones:

- * Usted tiene un balance pendiente.
- * A usted se le debe un reembolso mayor o menor.
- * Tenemos preguntas relacionadas a su declaración de impuestos.
- * Necesitamos verificar su identidad.
- * Necesitamos información adicional. Nosotros le hicimos cambios a su declaración.
- * Necesitamos notificarle sobre atrasos en el procesamiento de su declaración.

Próximos pasos

Lea

Cada carta o aviso contiene mucha información valiosa, así que es muy importante que usted lea cuidadosamente. Si nosotros cambiamos su declaración de impuestos, compare la información que le proveímos en la carta o aviso con la información en su declaración original.

Responda

Si su carta o aviso requiere una respuesta para una fecha específica, existen dos razones principales por lo cual usted quiere cumplir:

Para reducir cargos adicionales por multas e intereses.

Para salvaguardar sus derechos de apelación si usted no está de acuerdo.

Pague

Pague todo lo más que pueda, aun si usted no puede pagar la cantidad total que adeuda. Usted puede pagar por internet, o solicitar un acuerdo de pagos a plazos, o un ofrecimiento de transacción. Visite nuestra página de pagos para más información.

Retenga una copia de su carta o aviso

Es importante que retenga una copia de todas las cartas o avisos junto con sus registros tributarios.

Tal vez usted necesite los mismos en una fecha posterior.

Comuníquese con nosotros

En la esquina superior derecha de la carta o aviso le proveemos nuestro número telefónico de contacto. Típicamente, usted solo tiene que comunicarse con nosotros si no está de acuerdo con la información, si le solicitamos información adicional o si usted tiene un balance pendiente. Usted también puede escribirnos a la dirección que aparece en la carta o aviso. Si nos escribe, permita por lo menos 30 días para nuestra respuesta.

La localización del número de carta o aviso

Usted puede encontrar el número de la carta (LTR) o aviso (CP) en la esquina superior o inferior derecha de su correspondencia.

Cuando la carta o aviso parece ser sospechoso

Por favor, visite la página Reporte práctica fraudulenta de pesca de información si recibe una carta o aviso que le parece sospechoso y fue diseñado para que parezca ser que proviene del IRS. Usted también puede llamar al 1-800-829-1040. Nosotros nunca les solicitamos a los contribuyentes información personal a través de los medios sociales o el internet.





Redacción Hispanos Emprendedores

10 ESTRATEGIAS

para incrementar

LAS VENTAS EN TU NEGOCIO

¿Sabes dónde están tus clientes y cómo convencerlos para que **comprendan más**?

Hispanos Emprendedores te presenta una lista de estrategias para incrementar las ventas en tu negocio. Se trata de acciones que te ayudarán a no perder la visión de la empresa y algunas requieren poco presupuesto.

Es importante estimular al cliente para que el negocio funcione

Hay empresarios que consideran que promocionar su negocio es una pérdida de tiempo. Algunos han logrado mantenerse en el mercado porque tienen poca competencia. Pero, ¿qué sucedería si llega un nuevo negocio, con una visión distinta y mejorada? Lo más probable es que la clientela se vaya con esta nueva opción.

Y las promociones son apenas una de las estrategias de ventas para atraer clientes que se pueden aplicar. Si quieres tener un negocio exitoso debes tener visión, ser competitivo y preocuparte por

generar ventas permanentes. Si te has preguntado “cómo mejorar las ventas de mi negocio”, en Soyvendedor.com especifican que debes concentrarte en cuatro puntos. Estos son: atraer clientes, aumentar las ventas por clientes, crear nuevos productos y aumentar lo que gasta cada cliente. El objetivo es vender más, ser capaces de renovarse y tener bases sólidas para adaptarse y sobrevivir en tiempos de crisis.

10 estrategias para incrementar las ventas en tu negocio

Toma nota de estas ideas para incrementar ventas en una tienda

o en cualquier tipo de negocio que tengas a cargo. Incluyen acciones básicas, como conocer a tu cliente ideal y atraer prospectos de forma continua.

1. Define el producto principal y los complementarios

¿Qué productos o servicios vendes en tu negocio? ¿Te limitas a alguno en específico o tratas de vender todo al mismo tiempo? En cualquiera de los dos casos puedes estar cometiendo un error que te cuesta ventas.

Aumenta tus ventas definiendo un producto principal o “estrella”. Pero, no te limites solo a este, ofrece complementos que te ayudarán

a aumentar el importe de cada cliente por compra. Además, los mantendrá visitando tu negocio cada vez que necesiten un producto asociado con el principal.

2. Ten un plan para atraer prospectos de forma sistemática

Conocer a tu cliente ideal es fundamental para tener éxito en cualquier negocio. Sin embargo, estos no llegarán solos, debes buscar la manera de atraerlos. Crea un plan para llegar a tus prospectos. Analiza dónde están y asegúrate de estar en el mismo lugar.

Mantente cerca de ellos, asiste a los eventos que le interesen a tu público objetivo y actualízate para estar al tanto de las tendencias.

3. Aplica estrategias de marketing digital

En esta época es necesario estar en Internet, no importa el tamaño de tu negocio. Los clientes navegan todo el tiempo en la web, buscan información de productos y consultan la opinión de otras personas.

Por eso es importante que tengas una estrategia de marketing digital. Ten tu propio sitio web, un blog y participa en las redes sociales donde estén tus clientes. Gestiona tu marca y maneja la reputación de tu negocio.

4. Busca aliados comerciales

Se trata de una estrategia muy valiosa. Trabaja junto a otros negocios para que se ayuden entre sí. Trabajando juntos pueden promocionarse más y llegar a nuevos clientes. No necesitan pertenecer al mismo mercado; si sus clientes comparten algo en común pueden crear una alianza,

recomendarse entre sí y tener ofertas en conjunto.

5. Diseña un modelo de gestión comercial

Otro error de algunos empresarios es trabajar sin un plan de gestión. En consecuencia cada miembro de la organización trabaja a su manera. La solución es plantearse objetivos y una ruta clara para conseguirlos. Todas las personas involucradas en el negocio deben conocer el modelo a seguir.

6. Renueva los productos o servicios

Debes innovar y adaptarte a los cambios. Los mercados son dinámicos y también lo debe ser tu empresa. Puedes renovar la imagen de tu producto o añadir nuevas características al servicio que ofreces. Incluso darle una nueva cara al local donde está el negocio puede funcionar.

7. Ofrece productos complementarios a los clientes

En marketing se le denomina hacer ventas cruzadas. Cuando un cliente compre un producto, ofrece otro que esté relacionado

con el primero. Tendrás más oportunidades de incrementar tus ventas. Instruye a todos tus vendedores para que conozcan los productos complementarios que ofrecerán en cada caso.

8. Haz que los clientes te encuentren en el mapa

Está relacionado con el marketing digital y se le conoce como SEO local. Si tienes un negocio físico debe aparecer en los mapas y directorios de Internet. La razón es porque los posibles clientes los utilizan como fuente de información. Dale de alta a tu negocio en Google Maps.

9. Cuida la apariencia de tu local

Tu plan de acción para incrementar ventas debe incluir un local limpio, ordenado, en el cual el cliente se sienta a gusto. Debe ser cómodo, tener una buena distribución de los productos e iluminación adecuada. Todo esto debe acompañarse de una excelente atención al público.

10. Sorprende con un detalle

Haz un pequeño regalo a los clientes cuando hagan una compra. Sorpréndelos con un regalo sencillo y hazlos sentir especiales. Puede ser un descuento en la próxima compra, una oferta especial o una muestra de un producto nuevo.



Editorial

No podemos comenzar este editorial sin agradecer a todos nuestros lectores, amigos y emprendedores que nos han apoyado hasta ahora, ayudando a que Hispanos Emprendedores siga creciendo.

Tanto ha sido el éxito de esta revista que fue nominada en su segundo año a **THE BEST OF CLARKSVILLE**, nominación que nos llena de orgullo. Para nosotros poder ser tomados en cuenta para estos premios, donde los ganadores son elegidos por los propios habitantes de la ciudad, nos da fuerzas para seguir luchando y trabajando por representar siempre de excelente forma a nuestra comunidad Hispana.

Son tiempos difíciles donde muchas batallas hay que superar, pero estamos confiados que con trabajo y esfuerzo lograremos nuestras metas, y siempre agradeciendo a Dios por todo lo que nos ha dejado lograr hasta ahora.

Gracias Hispanos ...

Nosotros



DAVID BRACAMONTE
DIRECTOR CREATIVO



MARÍA JIMÉNEZ
RELACIONES PÚBLICAS



DESIREE RAMOS
EDITORA



GÉNESIS PÉREZ
DISEÑO Y FOTOGRAFÍA



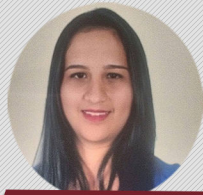
MARITZA PAZ
EDICIÓN Y TRADUCCIÓN



ALISON GLENN
FOTOGRAFÍA



VANESSA ALMONTE
FOTOGRAFÍA



ASTRID DONIS
COMMUNITY MANAGER



Ofrecemos la mayor
◇ CALIDAD ◇
en cada uno de nuestros
trabajos.

+1 931-933-0678



DON PANCHO

BIENVENIDOS, AMIGOS

2365 Madison Street
Clk, TN

931-551-9929



Casa BLANCA

Authentic Mexican Cuisine

700 RIVERSIDE DR C-11,
CLARKSVILLE, TN 37040

(931) 920-0494

2121 B WILMA RUDOLPH
BLVD, CLARKSVILLE TN
37040

(931) 551-9050

Finally, Furniture that Lasts!



Real Solid Wood Dining Rooms



Limited Lifetime Warranty!



Real Solid Wood Furniture that lasts and lasts for years!

EDINGTON'S FURNITURE & DESIGN Etc.

- FREE Delivery
- FREE Setup
- FREE Removal

• Your HOME • Your STYLE • Your COMFORT • Your CHOICE

www.EdingtonsEtc.com

327 Warfield Blvd. • Clarksville • 931-648-8422



COLDWELL BANKER

Conroy, Marable & Holleman

Each Office is Independently Owned And Operated

Eneida Rivera-Rosado
REALTOR® - Veteran



Si estas buscando un **HOGAR** o necesitas **VENDER** el que tienes, **DEJAME AYUDARTE.**

📞 931-257-3602 📞 931-552-1700
✉️ eneidarr26@gmail.com

📍 111 South Riverside Dr. Clarksville, TN 37040

FUN Accounting for Preschoolers

Enseña a tus hijos la importancia del dinero

Programa infantil de 3-5 años de edad



f ACCOUNTING FOR PRESCHOOLERS

📷 @FUNACCOUNTING4P

🐦 @FUNACCOUNTING4P

2150 Wilma Rudolph Blvd Suite #4 931- 8028620

NOMINADOS

LOS PREMIOS
THE BEST
OF CLARKSVILLE



ANUNCIA CON NOSOTROS

TIENES QUE ESTAR EN NUESTRO
DIRECTORIO COMERCIAL
NO TE QUEDES POR FUERA...



HISPANOSEMPRENDEDORESTN@GMAIL.COM

INFO@HISPANOSEMPRENDEDORES.COM

(931)802-8620