

Comunicación para crear valor

Arturo Gómez Quijano

Cartagena de Indias, 28 de julio de 2023





Comunicación...

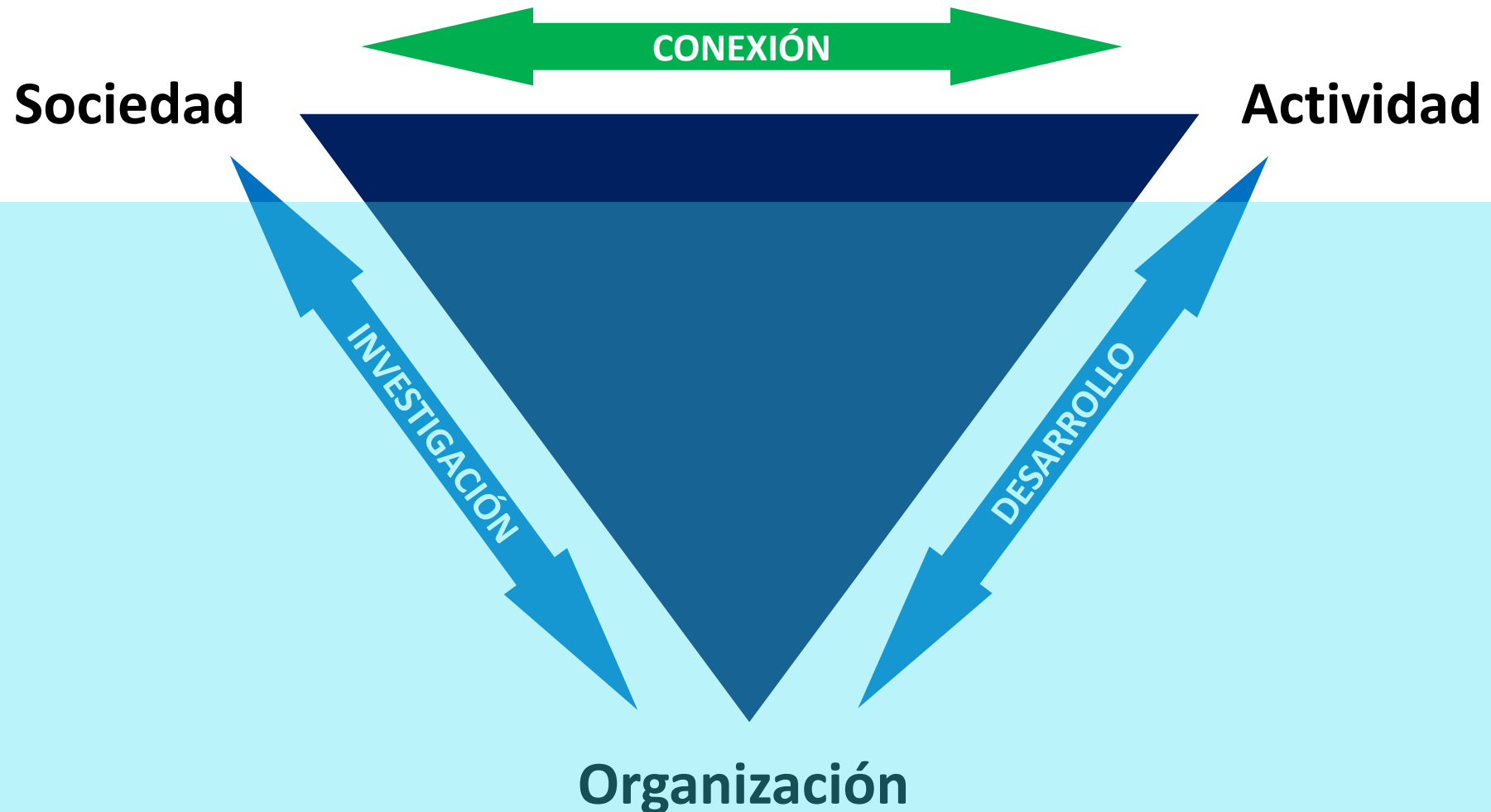
¿para qué?



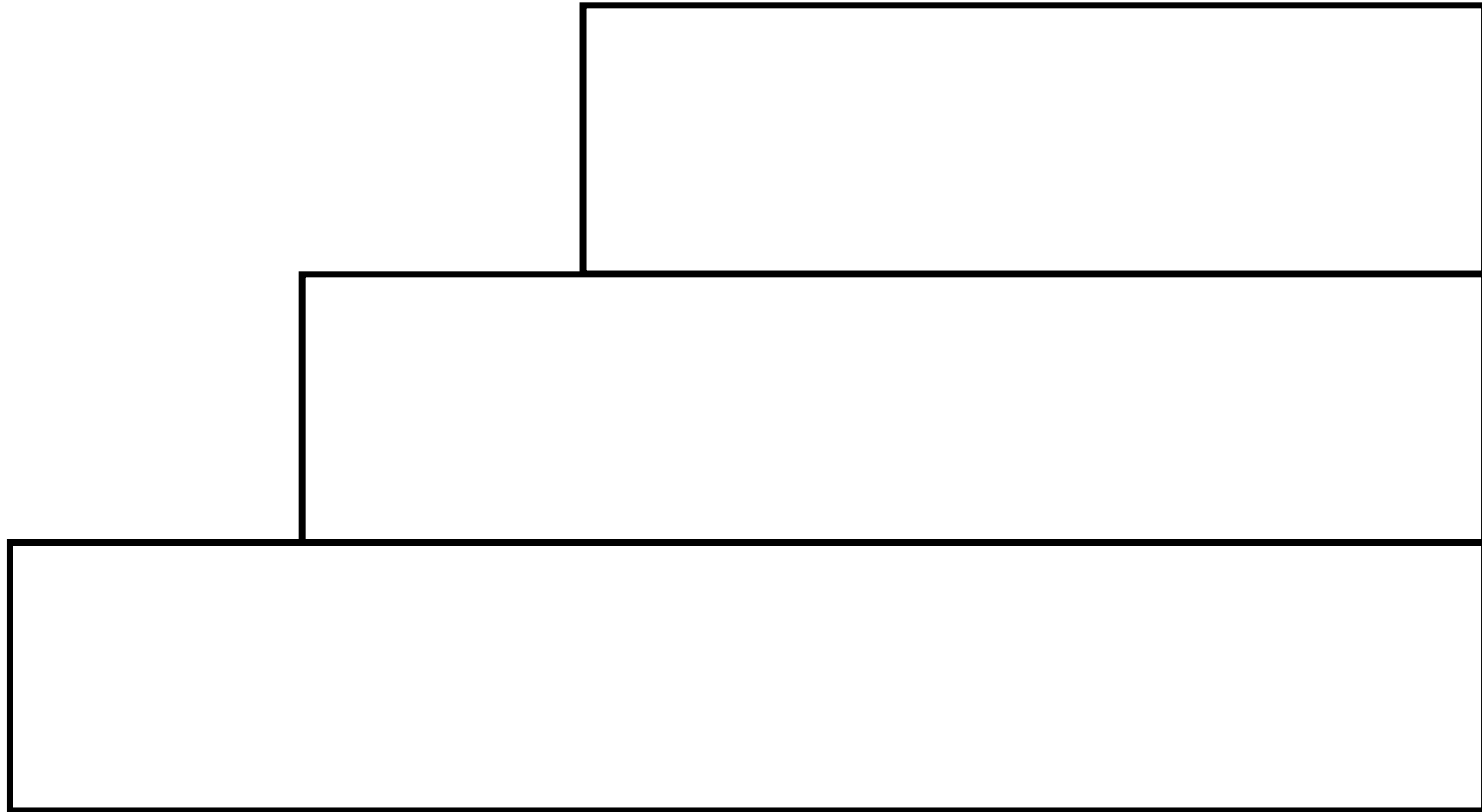
Para crear valor.

...y... ¿cómo crea valor el
negocio?

...y... ¿cómo crea valor el negocio?



Negocio, estrategia y comunicación



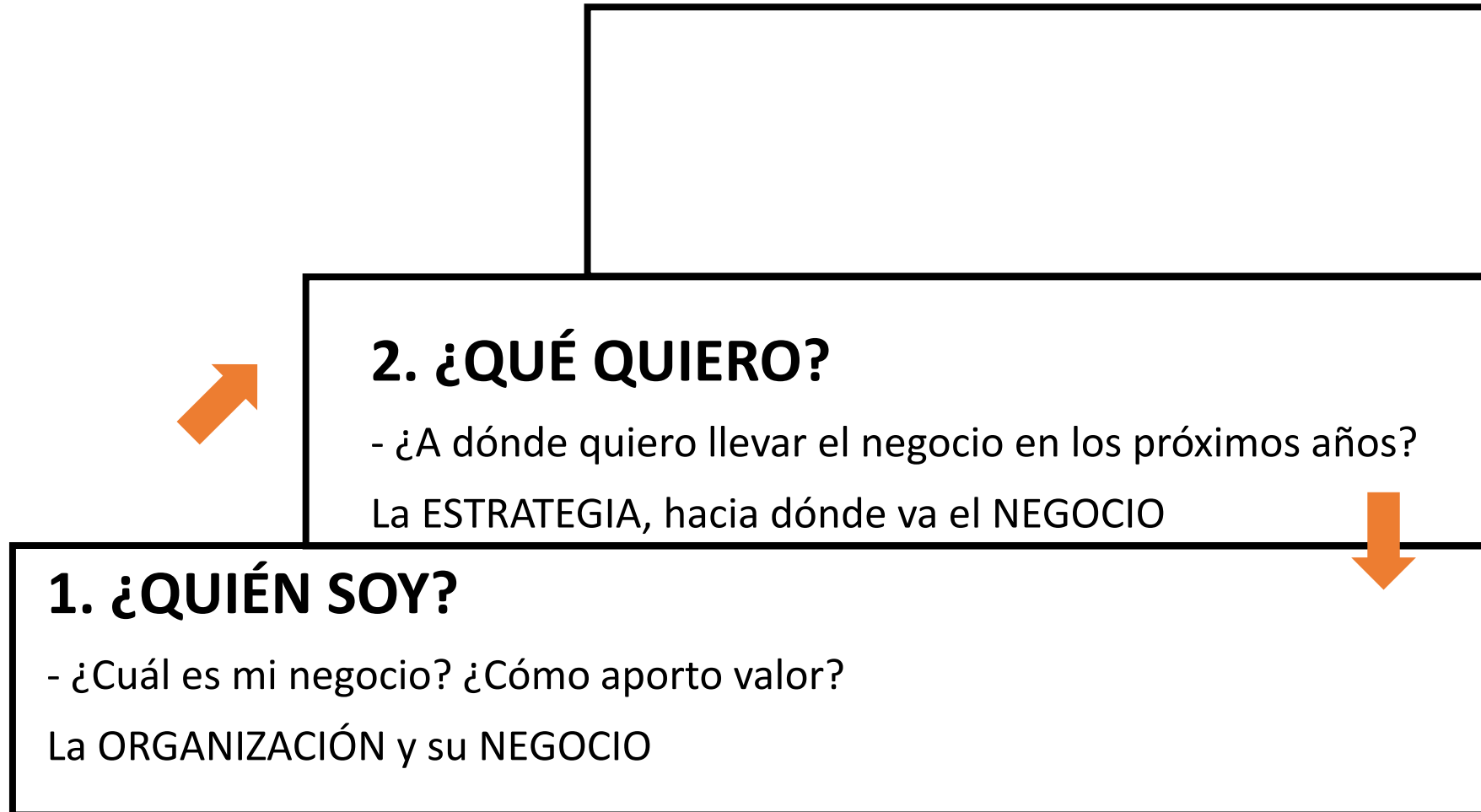
Negocio, estrategia y comunicación

1. ¿QUIÉN SOY?

- ¿Cuál es mi negocio? ¿Cómo apporto valor?

La ORGANIZACIÓN y su NEGOCIO

Negocio, estrategia y comunicación



Negocio, estrategia y comunicación

3. ¿A QUIÉN NECESITO?

- Los PÚBLICOS que necesito para hacer el NEGOCIO y desarrollar la ESTRATEGIA

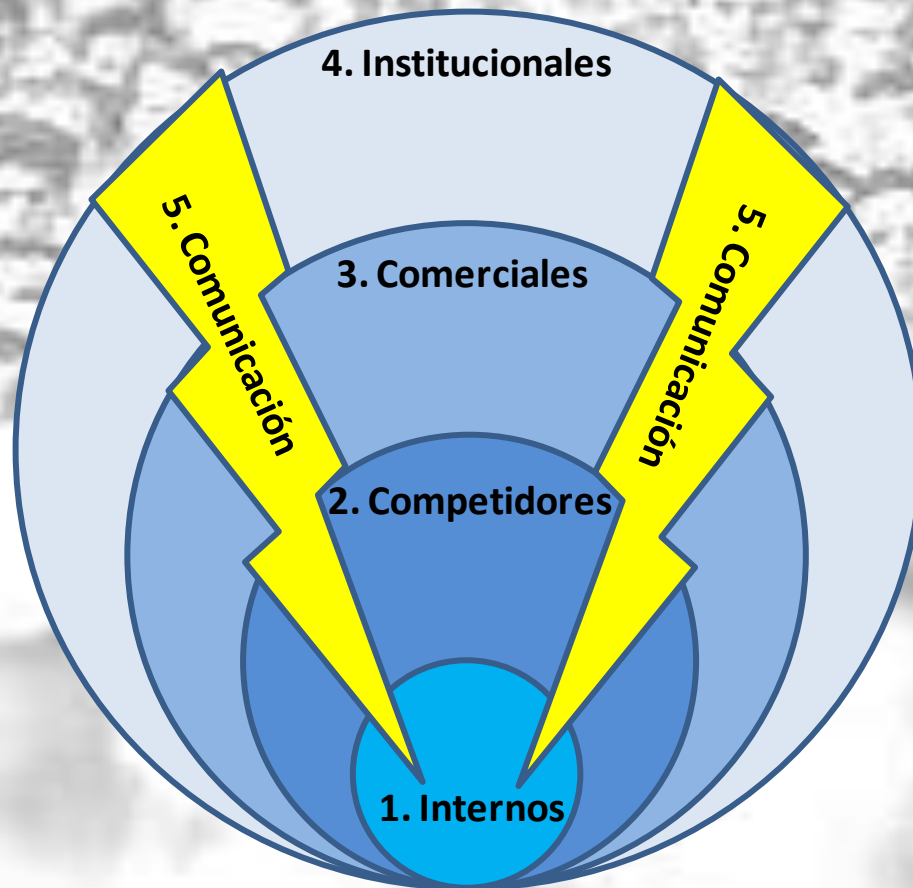
2. ¿QUÉ QUIERO?

- ¿A dónde quiero llevar el negocio en los próximos años?
- La ESTRATEGIA, hacia dónde va el NEGOCIO

1. ¿QUIÉN SOY?

- ¿Cuál es mi negocio? ¿Cómo apporto valor?
- La ORGANIZACIÓN y su NEGOCIO

¿A quién necesito?



Pero, comunicación,
¿qué es?



La comunicación es el otro.

No es lo que yo digo.
Es lo que
el otro entiende.



Comunicación en 3 pasos

Escuchar > Conectar > Compartir





1. Escuchar.

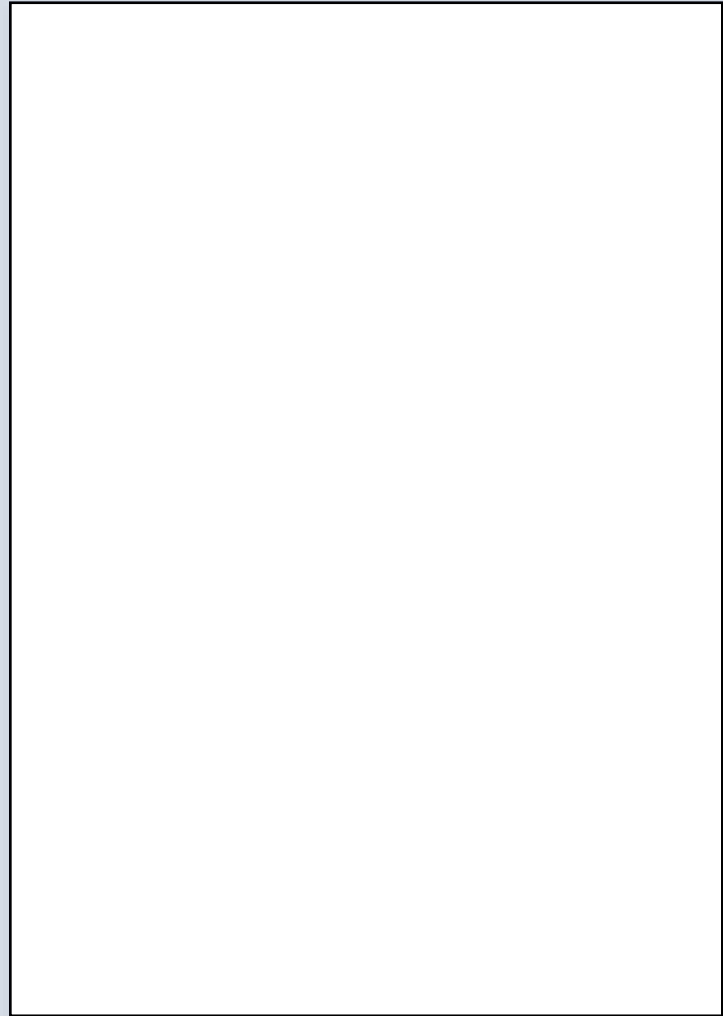


2. Conectar.

A black and white close-up portrait of a man with a mustache and short hair, looking directly at the camera with a slight smile. The background is a plain, light color.

3. Partager.

Ejercicio:
Una hoja
en blanco



**¿Qué ha
pasado?**

***Qué* digo**
Cómo lo digo
***Qué* hago**



**Y... ¿qué le puedo pedir a
la comunicación?**

Objetivos de comunicación



- Notoriedad: *dar a conocer algo*
- Posicionamiento: *proyectar una imagen*
- Comportamiento: *promover un comportamiento*

**Lo que no se
conoce,
no existe.**

notoriedad

*¿Qué quiero
que SEPAN?*



© Arturo Gómez Quijano



**Lo que no se
diferencia, no
se reconoce.**

posicionamiento

***¿Cómo quiero que
ME VEAN?***

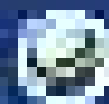
**Lo que no se
incentiva,
no se hace.**

comportamiento

***¿Qué quiero
que HAGAN?***



© Arturo Gómez Quijano



Red de Organizaciones de la
Comunidad



Las 3 distancias de la comunicación...

© José María Quijano



Distancia CORTA

- Comunicación **CON** individuos
- Es la distancia de las **RELACIONES**
- Haces **AMIGOS**
- La clave: la **CONDUCTA** es el auténtico mensaje



Distancia MEDIA

- Comunicación **ANTE** grupos
- Es la distancia de los **NEGOCIOS**
- Consigues **CLIENTES**
- La clave: el receptor es el **GRUPO** no los individuos



Distancia LARGA

- Comunicación **PARA** audiencias
- Es la distancia del **PODER**
- Creas **SEGUIDORES**
- La clave: necesitas un **PERSONAJE** con rasgos muy marcados

© José María Quijano