



Unidades  
Tecnológicas  
de Santander

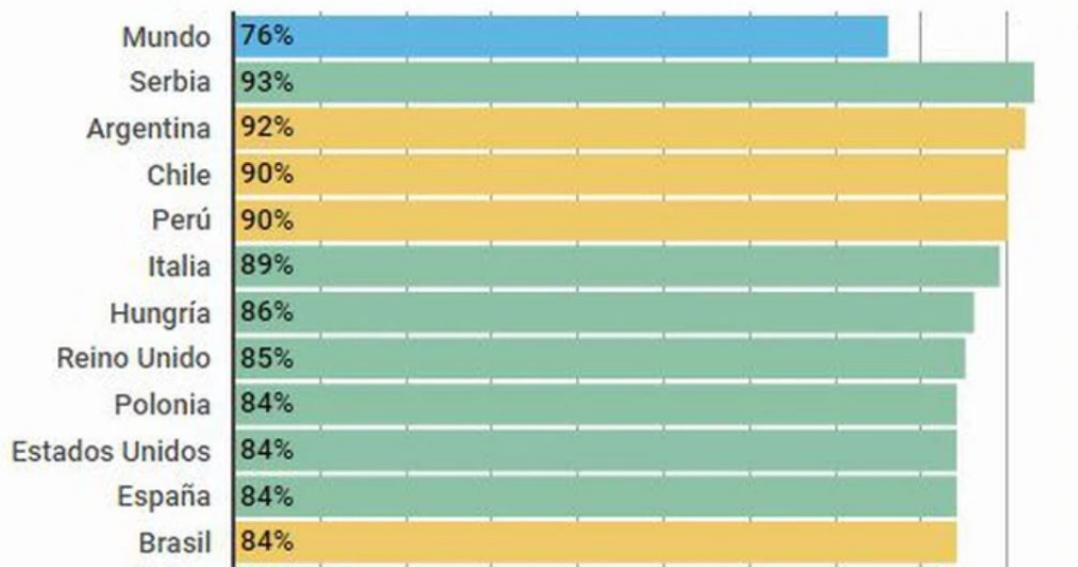
# Gana Mercados

Ventas en redes sociales y  
desarrollo empresarial

#Valores & #Cultura  
#Crecer #Latinoamérica  
#Alinear & #Empoderar  
#Innovación & #Independencia  
#Pensar diferente & #Animar  
#FelicidAR

## Individualismos - Egos - Miedos

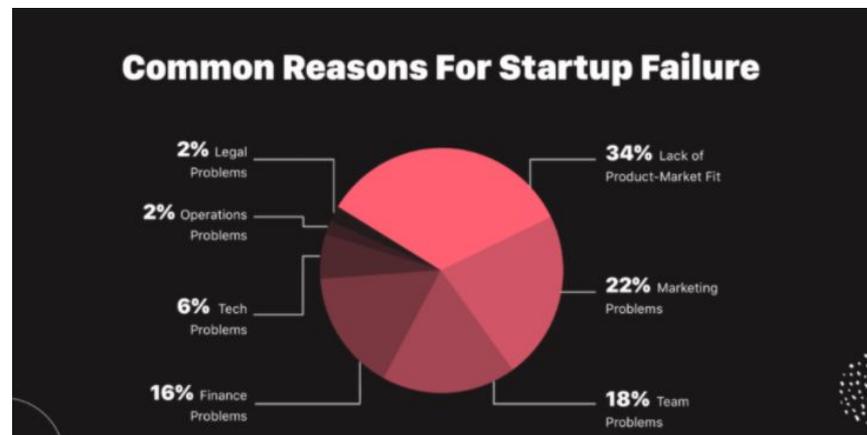
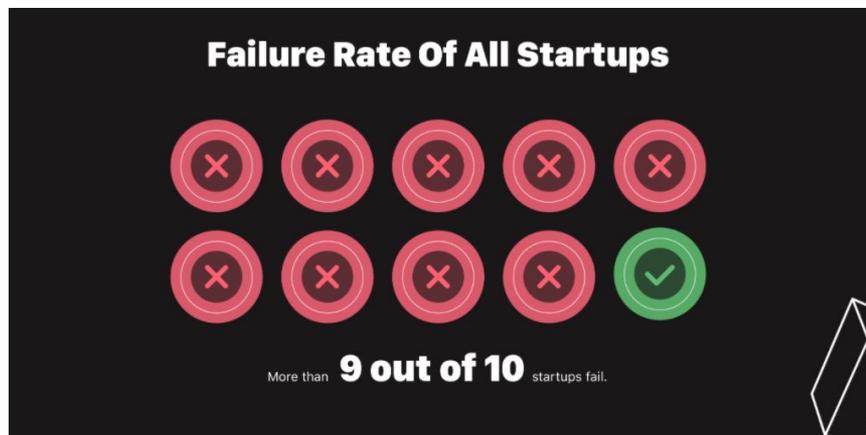
¿Qué porcentaje de la población cree que su país está dividido?



Research: Ipsos para BBC

# Por qué 9 de 10 Start-ups fracasan?

## 56% DES-CONEXIÓN del Mercado



18% Equipo, 16% Cash, 6% Tecnología, 2% Operaciones



**Mi propósito es  
acompañar emprendedores  
en su camino de realización  
personal y profesional**

---

**diegonoriega.co**



# Qué soñabas de niño?



# Cuál es tu razón de ser?

## IKIGAI: UN CONCEPTO JAPONÉS QUE SIGNIFICA “RAZÓN DE SER”



# Aprendizajes de éxitos y fracasos en 20 emprendimientos



marketinoelectronico.com

## endeavor

Visiting **Argentina**  
Descubrir, Viajar y Compartir



ACCELERATE!

## torrenegra



**alaMaula**  
una compañía de **ebay**

**MEDIA** ECOMMERCE



**LAGACETA SHOP**



.tours

**SANTIAGO**.tours



PUEBLOS  
ORIGINALES



ESPACIO  
PURMAMARCA  
Alojamiento & Experiencias

## diegonoriega.co

**AMOGrowth.com**

**CO**laboran.do

**AutoGrowth**

Aprendedores.co



**#COfundar, #COcrear, #COnectar, #COLaborar,  
#COMplementar, #COMpromiso, #COMpartir, #COherencia  
#CONversar, #CONtenido, #CONtagiar, #CONfianza**



# Como conseguí mis socios desde el CO y desde el EGO



Propósito	Social	Personal
Compatibilidad Valores	Si	No
Perfiles complementarios	Si	No
Proceso	Proyecto previo (2 años)	No
Co-founders	Si (4)	No
Empleados	1	35
Inversores	0 (U\$D 0)	20 (U\$D 2.000.000)
Pitch	1 (100%)	1.000 (2%)
Diferencial / Responsabilidad	Equipo	Diego



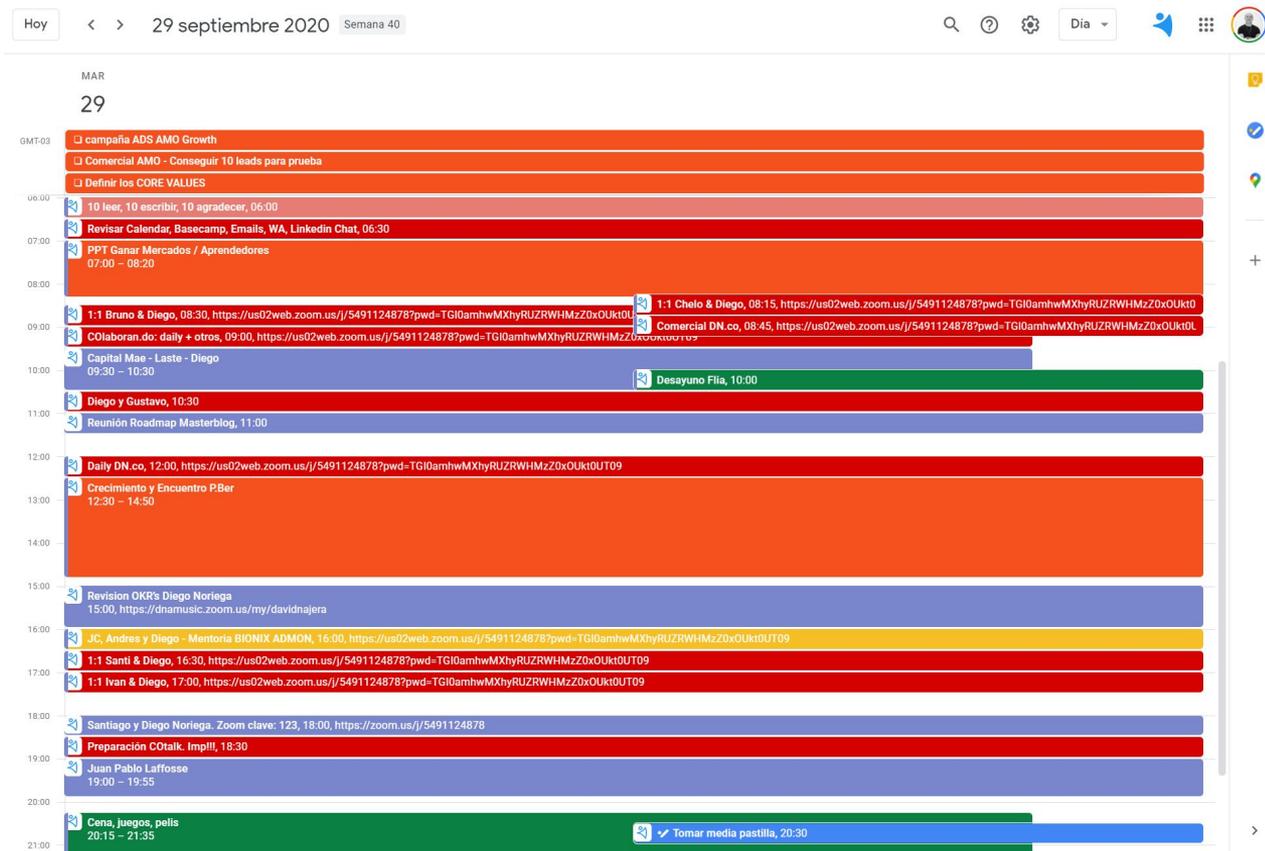
Unidades  
Tecnológicas  
de Santander

# Gana Mercados

Ventas en redes sociales y  
desarrollo empresarial

# Dolores

# DOLOR: hacemos lo más importante?



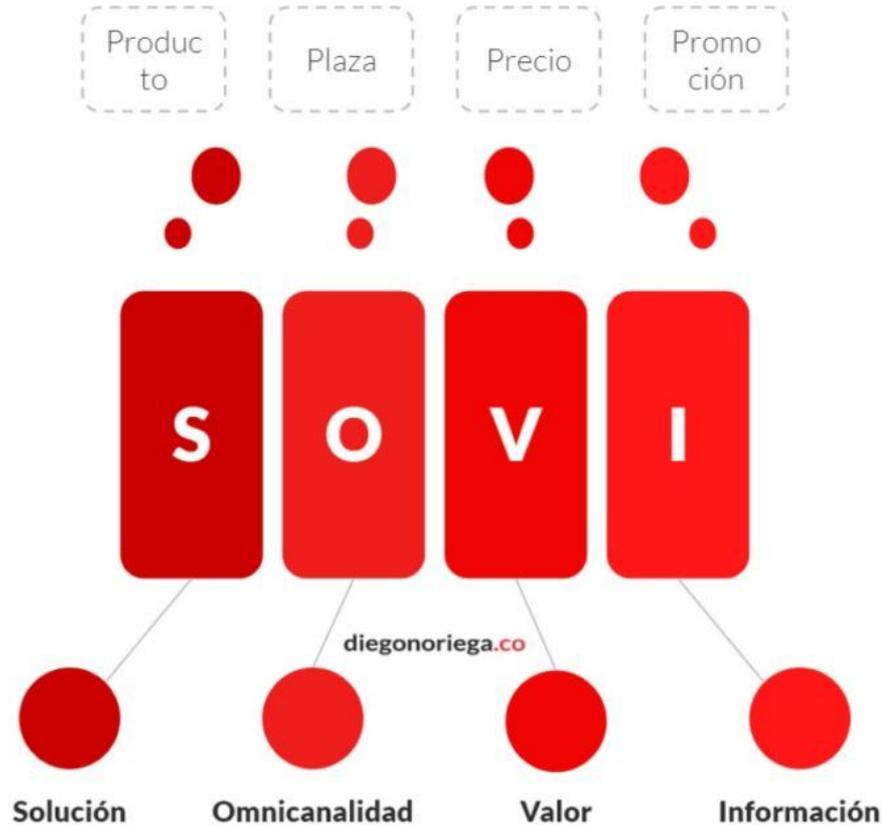
# Cómo tomo decisiones Per-Sionales?

Año	Mes	Día	Profesional							Total	FCH	FG	ProyeForo/C	Apre	Give	Medit	Depo	Bailar	Amig	Total	TOTAL	Donde?
			TA	AMO	MEC	ECT	EP	PO														
2019	noviembre	Jueves	14	8	0	0	0	0	0	8	2	0	0	1	0	0	0	0	0	3	11	BA
2019	noviembre	Viernes	15	6	0	0	0	0	0	6	6	0	0	0	0	0	0	0	0	6	12	Medellín
2019	noviembre	Sabado	16	8	0	0	0	0	0	8	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	10	Medellín
2019	noviembre	Domingo	17	1	0	0	0	0	0	1	10	0	0	0	0	0	0	0	0	10	11	Cartagena
2019	noviembre	Lunes	18	4	0	0	0	0	0	4	8	0	0	0	0	0	0	0	0	8	12	Cartagena
2019	noviembre	Martes	19	4	0	0	0	0	0	4	8	0	0	0	0	0	0	0	0	8	12	Cartagena
2019	noviembre	Miercoles	20	8	0	0	0	0	0	8	4	0	0	0	0	0	0	0	0	4	12	Medellín
2019	noviembre	Jueves	21	8	0	0	0	0	0	8	4	0	0	0	0	2	0	0	1	7	15	Medellín
2019	noviembre	Viernes	22	6	0	0	0	0	0	6	4	0	0	0	0	2	0	0	0	6	12	Medellín
2019	noviembre	Sabado	23	2	0	0	0	0	0	2	8	0	0	0	0	0	2	0	0	10	12	Buenos Aires
2019	noviembre	Domingo	24	2	0	0	0	0	0	2	6	0	0	0	0	0	0	0	3	9	11	Buenos Aires
2019	noviembre	Lunes	25	5	1	1	0	0	0	7	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3	10	Buenos Aires
2019	noviembre	Martes	26	8	0	0	0	0	0	8	3	0	0	0	1	0,5	0	0	0	4	12	Buenos Aires
2019	noviembre	Miercoles	27	6	3	0	0	0	0,5	9	2	0	0	0	1	0	0	0	0	3	12	Buenos Aires
2019	noviembre	Jueves	28	2	0	2	0	0	0	4	2	0	0	0	0	8	0	0	0	10	14	Tucuman
2019	noviembre	Viernes	29	5	1	1	0	0	0	7	2	0	0	0	2	0	0	0	0	3	10	Buenos Aires
2019	noviembre	Sabado	30	2	1,5	0	0	0	0	2	8	1	0	0	1	0	0	1	0	11	13	Buenos Aires
2019	diciembre	Domingo	1	4	1	0	0	0	0	5	4	0	0	0	2	0	0	0	0	6	11	Buenos Aires
2019	diciembre	Lunes	2	6	0	2	0	0	0	8	2	0	0	0	0	3	0	0	0	5	13	Buenos Aires
2019	diciembre	Martes	3	2	1	0	0	0	0	3	0	2	0	0	7	0	0	0	2	11	14	Buenos Aires
2019	diciembre	Miercoles	4	7	1,5	0	0	0	0	7	0	0	0	0	4	0	0	0	0	4	11	Buenos Aires
2019	diciembre	Jueves	5	4	0	0	0	0	2	6	2	0	0	5	0	2	0	0	1	10	16	Buenos Aires
2019	diciembre	Viernes	6	5	1	3	0	0	0,5	9	2	0	1	0	0	0	0	0	0	3	12	Buenos Aires
2019	diciembre	Sabado	7	3	0	0	0	0	0	3	5	0	2	0	0	0	1	0	2	10	13	Buenos Aires
2019	diciembre	Domingo	8	7	1	0	0	0	0	8	4	0	1	1	1	0,5	0,5	0	0	7	15	Buenos Aires
2019	diciembre	Lunes	9	12	0	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0,5	1	0	1	13	Bogota
5 meses de mediciones			153	566	121	120	5	35	44	890	283	43	8	37	157	54	3	32	8	80	703	1592
Horas por día promedio										5.8											4.6	
Ocupación x Tiempo Rubro (%)			63.6%	13.6%	13.4%	0.6%	3.9%	4.9%			40.3%	6.1%	1.1%	5.3%	22.3%	7.6%	0.5%	4.5%	1.1%	11.3%		
Ocupación x Tiempo Total (%)			35.5%	7.6%	7.5%	0.3%	2.2%	2.8%	55.9%	17.8%	2.7%	0.5%	2.3%	9.9%	3.4%	0.2%	2.0%	0.5%	5.0%	44.1%		

# El día que cerré 3 empresas

Año	Mes	Día	Profesional							Personal													Total Per	TOTAL
			TA	AMO	MEC	ECT	EP	PO	Total Prof	Familia	Fam G	E/O/Coac	Aprend	Give	Finanz	Deport	Bailar	Amigos	Mental	Medita	Aliment			
	agosto	33	8	5	2	4	6	4	<b>4.83</b>	8	5	9	9	6	6	3	2	7	6	2	3	<b>5.50</b>	<b>5.17</b>	
	agosto	34	8	6	2	4	6	4	<b>5.00</b>	9	8	9	9	6	6	3	2	8	6	2	5	<b>6.08</b>	<b>5.54</b>	
	Agosto	35	8	7	2	4	9	4	<b>5.67</b>	8	6	9	8	6	6	3	2	7	6	2	5	<b>5.67</b>	<b>5.67</b>	
	Septier	36	9	9	6	4	8	8	<b>7.33</b>	9	7	6	8	6	6	4	2	6	6	2	4	<b>5.50</b>	<b>6.42</b>	
	septien	37	8	7	3	4	4	4	<b>5.00</b>	7	7	9	8	6	6	4	2	5	6	2	5	<b>5.58</b>	<b>5.29</b>	
	septien	38	8	8	5	4	7	6	<b>6.33</b>	6	6	9	8	6	5	5	4	7	7	6	5	<b>6.17</b>	<b>6.25</b>	
	septien	39	7	8	6	4	7	6	<b>6.33</b>	8	8	9	8	6	5	6	2	9	7	5	4	<b>6.42</b>	<b>6.38</b>	
	septien	40	8	7	7	8	7	7	<b>7.33</b>	7	6	9	8	6	6	5	2	6	8	4	4	<b>5.92</b>	<b>6.63</b>	
	Octubr	41	9	7	3	9	5	5	<b>6.33</b>	5	5	9	8	8	6	8	2	2	8	6	5	<b>6.00</b>	<b>6.17</b>	
	Octubr	42	9	7	5	6	5	6	<b>6.33</b>	5	5	9	8	6	6	6	2	2	8	4	4	<b>5.42</b>	<b>5.88</b>	
	octubre	43	9	7	5	6	7	6	<b>6.67</b>	5	6	9	8	6	5	6	2	5	9	6	5	<b>6.00</b>	<b>6.33</b>	
	octubre	44	8	7	6	5	9	9	<b>7.33</b>	7	5	9	8	6	6	5	6	4	9	5	4	<b>6.17</b>	<b>6.75</b>	
	octubre	45	9	8	8	5	8	8	<b>7.67</b>	6	5	9	9	9	7	4	2	4	9	5	4	<b>6.08</b>	<b>6.88</b>	
	Novien	46	8	8	2	4	6	8	<b>6.00</b>	7	5	9	8	6	7	5	2	5	8	4	4	<b>5.83</b>	<b>5.92</b>	
	Novien	47	9	8	3	4	6	8	<b>6.33</b>	9	5	9	8	10	7	5	2	5	8	4	4	<b>6.33</b>	<b>6.33</b>	
	noviem	48	9	7	3	4	6	8	<b>6.17</b>	8	5	9	8	7	7	8	2	5	8	4	4	<b>6.25</b>	<b>6.21</b>	
	Diciem	49	8	8	8	4	6	8	<b>7.00</b>	10	6	10	10	5	7	7	2	5	9	4	4	<b>6.58</b>	<b>6.79</b>	
	Diciem	50	9	8	6	4	6	8	<b>6.83</b>	8	6	9	8	5	7	7	2	5	9	4	4	<b>6.17</b>	<b>6.50</b>	
	dicieml	51							<b>0.00</b>													<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	
	dicieml	52							<b>0.00</b>													<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	
	<b>TOTALES</b>		<b>7.79</b>	<b>6.07</b>	<b>3.50</b>	<b>4.25</b>	<b>5.21</b>	<b>5.32</b>	<b>5.36</b>	<b>7.04</b>	<b>5.43</b>	<b>8.29</b>	<b>7.96</b>	<b>5.86</b>	<b>5.54</b>	<b>5.11</b>	<b>2.43</b>	<b>5.57</b>	<b>6.61</b>	<b>3.11</b>	<b>4.46</b>	<b>5.62</b>	<b>5.49</b>	
	PONDERACI		15.0%	5.0%	3.0%	2.0%	5.0%	2.0%		25.0%	10.0%	3.0%	4.0%	1.0%	5.0%	5.0%	1.0%	3.0%	5.0%	1.0%	5.0%		<b>100.0%</b>	
	CONTRIBUC		21.3%	5.5%	1.9%	1.5%	4.8%	1.9%		32.1%	9.9%	4.5%	5.8%	1.1%	5.0%	4.7%	0.4%	3.0%	6.0%	0.6%	4.1%			

# Del Marketing Mix de Kotler al Modelo SOVI



# Cómo crecer?



Tráfico 1er año	50.000.000	2.000.000
Fuente	<b>SEO, Content Marketing</b>	<b>Offline, SEM, FB ads</b>
Inversión Marketing (USD)	\$5.000	\$1.000.000
CAC	\$0.0001	\$0.5
Conversion	1% (1 cada 100)	0.035% (1 cada 3.000)
PMF	Si	No
Tráfico 3 años	540.000.0000	3.600.000
Fuentes año 3	Offline (Directo), SEM, CS	SEO, Content Marketing

# Customer Development: Como desarrollar canales para crecer

ESTRATEGIA MERCADO

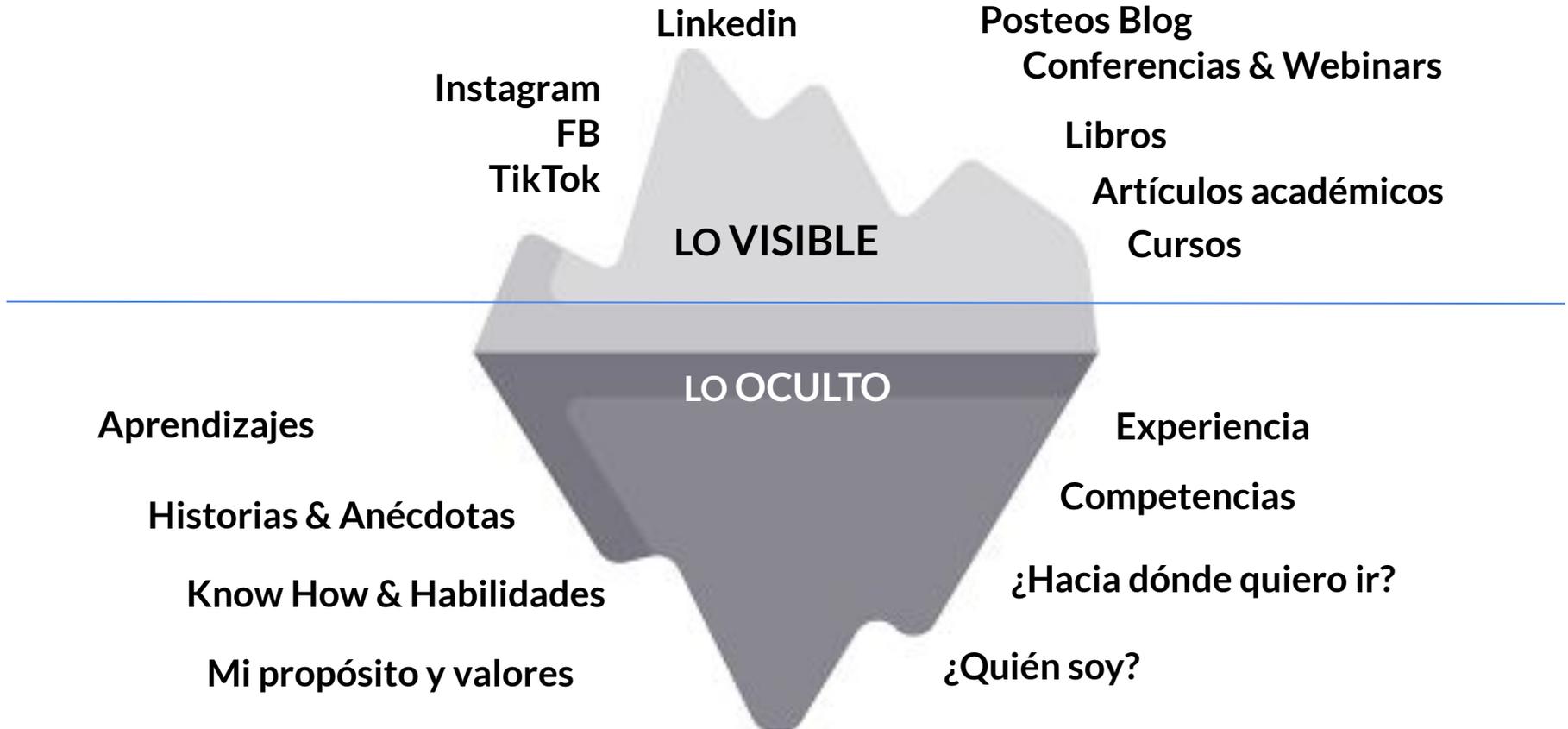
Periodo:

CANALES PRIMARIOS		CANALES SECUNDARIOS		CANALES TERCARIOS		OTROS CANALES
1		1		1		-Content Marketing -Email Marketing y BDD -Linkedin (directo y leads) -BizDev B2B -Whatsapp mkt -Conferencias/Webinar (propios y/o 3°) -Outbound Sales -SEO -Google Ads -FB ads, Linkedin ads, Instagram Ads -Blogs target -Armar Comunidad -Marketing Viral -PR -PNT -Marketing afiliados -Marketing influencer -Publicidad offline -Plataformas -Marketing tech -Ferias sector
2		2		2		
3		3		3		
# Experimentos		4		4		
1.1		5		5		
1.2		# Experimentos		6		
1.3				7		
1.4				8		
1.5				9		
2.1				10		
2.2				# Experimentos		
2.3						
2.4						
2.5						
3.1						
3.2						
3.3						
3.4						

En la era de la hiperconectividad

....solo el 8% de emprendedores  
duplicaron conversaciones Post  
Pandemia

# **DOLOR:** No Compartes Conocimiento = Desconectado del Mercado



# **DOLOR:** LinkedIn es arma principal B2B, pero se usa como Amateur

<b>Perfil LinkedIn Personal</b>		<b>Amateur</b>	<b>Profesional</b>
1	<b>Posicionamiento Marca Personal</b>	Sin foco	Foco en el contenido de interés para la audiencia
2	<b>Ampliación Red de Contactos</b>	Reactiva y de a momentos	Proactiva y permanente
3	<b>Generacion contenido relevante</b>	Pobre, discontinua, sin método ni equipo	Planificada y sistemática
4	<b>Perfil y Calidad de conexiones</b>	Círculo conocido. Bajo potencial de negocios	Audiencia target. Alto potencial de negocios

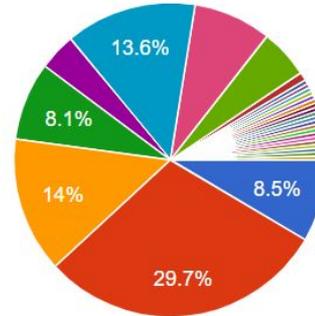
# DOLOR: No se crea contenidos para perfil personal ni empresa

Sabemos que crear contenidos es IMPORTANTE, pero:

1. Me falta tiempo (30%)
2. Me descuido / olvido (14%)
3. No tengo el hábito (14%)
4. Falta de insumos de información (8,5%)
5. No se que publicar (8,1%)
6. Miedo a escribir mal los posts (8,1%)
7. No tengo equipo (5,1%)
8. Es difícil/complejo crear contenidos
9. Estoy desorganizado
10. No tengo ideas ni experiencia
11. No se quien es mi audiencia y no se como conectar
12. Mi competencia habla y no me preocupa que mi empresa no
13. No me interesa perder oportunidad de posicionamiento
14. Tengo otras prioridades
15. Crear contenidos no es lo mio

¿Qué te limita a publicar con mayor frecuencia en LinkedIn?

236 respuestas



- Falta de insumos de información
- Falta de tiempo
- Descuido/Olvido
- No se que publicar
- No le veo el valor
- No tengo el hábito. Lo tenia y deje de...
- Miedo a escribir mal los posts/Conteni...
- No tengo equipo

▲ 1/4 ▼



# DOLOR: No se conoce que contenido prefiere la audiencia

CONTENT TABLE																	
<input type="checkbox"/>																	
<input type="checkbox"/>		Q	Cumplí el sueño de termi...				0		5		0	Sun 12. Jul 2020 @ 11:54	16838	241	78	3	1.91%
<input type="checkbox"/>		Q	#COcreando la tapa del #...				0		7		0	Sun 19. Jul 2020 @ 08:28	16713	259	407	2	4.00%
<input type="checkbox"/>		Q	Les anticipo la tapa del...				1		13		0	Fri 17. Jul 2020 @ 18:15	16390	351	142	6	3.04%
<input type="checkbox"/>		Q	Los #experimentos de sem...				0		11		0	Sun 28. Jun 2020 @ 07:57	11473	300	22	4	2.84%
<input type="checkbox"/>		Q	Muchas gracias a todos L...				1		11		0	Mon 20. Jul 2020 @ 17:35	11466	154	83	0	2.07%
<input type="checkbox"/>		Q	Hace un rato conoci a Ag...				3		4		0	Thu 9. Jul 2020 @ 12:34	10152	302	41	3	3.41%
<input type="checkbox"/>		Q	No acercamos a fin de Q2...				0		14		0	Mon 29. Jun 2020 @ 07:59	9727	296	31	1	3.37%
<input type="checkbox"/>		Q	Pablo es mi #mentor desd...				9		6		0	Fri 3. Jul 2020 @ 08:16	8774	160	58	3	2.52%
<input type="checkbox"/>		Q	Cuando descubrí mi #prop...				0		5		0	Sun 26. Jul 2020 @ 09:27	8588	158	62	2	2.59%
<input type="checkbox"/>		Q	"There Will Be No Next #...				0		19		0	Sat 11. Jul 2020 @ 08:38	8546	228	15	9	2.95%
<input type="checkbox"/>		Q	Tuve una semana 27 excel...				5		8		0	Mon 6. Jul 2020 @ 07:13	7843	127	10	1	1.76%
<input type="checkbox"/>		Q	El 85% de #Emprendedores...				0		7		0	Mon 13. Jul 2020 @ 15:45	6636	135	7	4	2.20%
<input type="checkbox"/>		Q	Ayer conversé con Pablo ...				0		3		0	Sat 4. Jul 2020 @ 09:06	6454	149	25	1	2.71%
<input type="checkbox"/>		Q	Ayer participé de 3 even...				0		7		0	Thu 2. Jul 2020 @ 13:04	6016	166	24	2	3.19%
<input type="checkbox"/>		Q	Cuál es la #plataforma d...				0		3		0	Sat 25. Jul 2020 @ 10:39	4883	86	34	1	2.48%
<input type="checkbox"/>		Q	Sobre encuesta de la tap...				0		3		0	Tue 21. Jul 2020 @ 09:05	4358	74	16	1	2.09%
<input type="checkbox"/>		Q	Algunas ideas sobre #Wha...				0		10		1	Fri 24. Jul 2020 @ 11:46	4250	37	21	3	1.44%
<input type="checkbox"/>		Q	Respuesta de #Emprendedo...				1		3		0	Mon 27. Jul 2020 @ 15:33	3434	114	5	0	3.47%
<input type="checkbox"/>		Q	Conversamos sobre #Whats...				7		7		0	Wed 22. Jul 2020 @ 08:42	3425	109	18	2	3.77%

# DOLOR: No se conoce el interés por el perfil personal

## PROFILE OVERVIEW



[in](#) Diego Noriega

21x Entrepreneur, X eBay GM LatAm, Endeavor Entrepreneur, +29k

noriegainfo@gmail.com



[View Posts](#)

## Profile Summary

After funding and managing +20 startups since 1999, mentor 1,000 entrepreneurs and speaking in +50 events, I am 100% focus in helping bootstrapped entrepreneurs who want to grow and scale.

Highly involved in the entrepreneurial ecosystem being a co-founder, board member or mentor in organizations like Endeavor, EO (Entrepreneurs Organization), ASEA (Argentina's Entrepreneurs Organization), Plataforma Emprender, etc.

People usually refer to me as an expert in e-commerce, e-travel and digital media. I prefer to be known as a passionate entrepreneur, team builder, learner, and a simple guy who just enjoys life.

## PROFILE STATISTICS

Profile views

465

7. Sep - 13. Sep

-11%

523

31. Aug - 6. Sep

Profile views

5,432

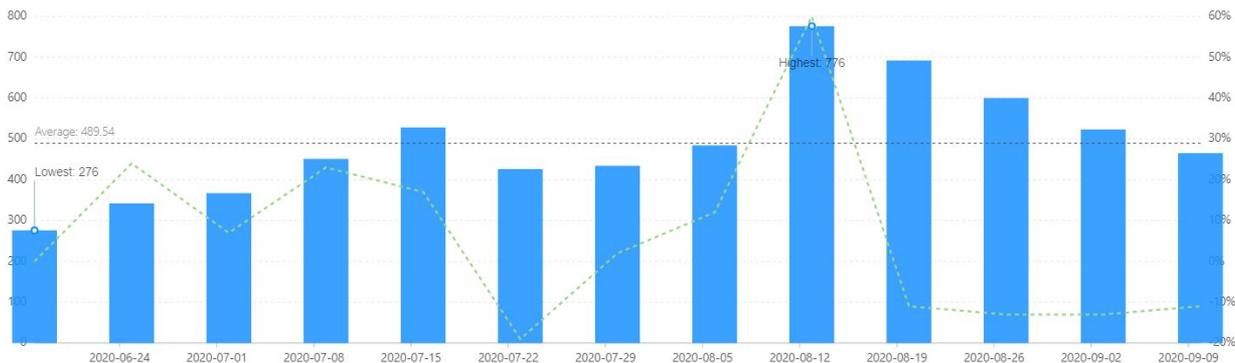
Last 90 days

Search appearances

1,248

-

## Profile views



## NETWORK STATISTICS

New connections

79

7. Sep - 13. Sep

-50%

159

31. Aug - 6. Sep

Connections

29,385

Total

Followers

29,507

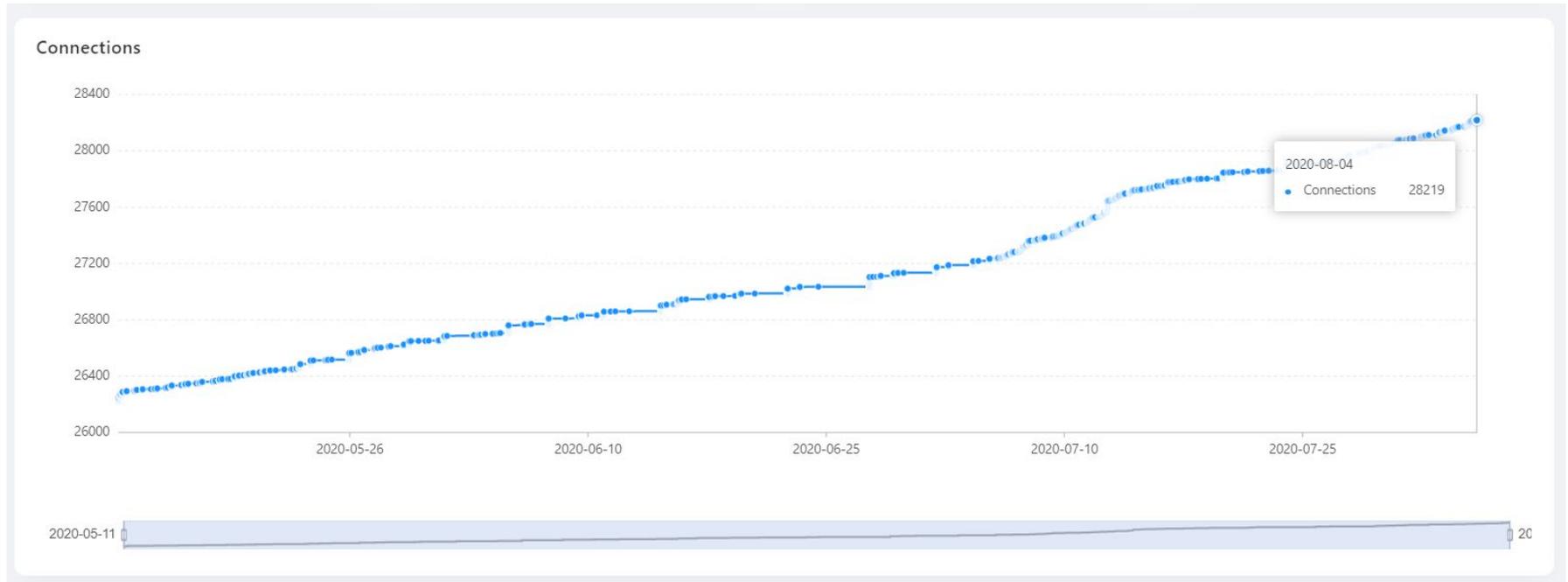
Total

Following

30,015

Total

# DOLOR: No se evalúa cómo y porqué están creciendo tus conexiones?



# DOLOR: No se está conversando al máximo potencial

Ver Video



Mensajes

Buscar mensajes

Ariana Marchi... 8 de sept.  
Ariana: Soy licenciada en turismo y trabajo en un... 2

Isaac Rodea C... 8 de sept.  
Isaac: Actualmente estoy sin trabajo por la... 2

Melissa Gaviria 8 de sept.  
Melissa: Hola Diego, gracias por aceptar mi... 1

María Cruz 8 de sept.  
María: Gracias, Diego! Felicidades por la... 1

Ricardo Diaz 8 de sept.  
Ricardo: Gracias 1

Alejandro Lom... 8 de sept.  
Tú: A vos, Alejandro. Abrazo diegonoriega.co

Eduardo Rivara 8 de sept.  
Tú: A vos, Eduardo. Abrazo diegonoriega.co

## Abrir oportunidades con Universidades

Enrique Caballero

Móvil • Hace 8 horas



Enrique Caballero • 20:50

Asi tambien si quieres contactar con Universidades Paraguayas o otro tipo de Instituciones educativas aca hacemelo saber y te puedo dar una mano con eso, es muy interesante el proyecto que mostraste en el Co Talk con Peter

MARTES



Diego Noriega • 10:41

Excelente Enrique, te deseo lo mejor sobre todo en época de pandemia y reactivación. Siguiendo con lo que decías de compartir conocimiento, te cuento que ya está disponible mi primer libro LiderazgoCo. Me tomó 20 años escribirlo y en solo 5 minutos puedes obtener una copia de obsequio completando el formulario <https://diegonoriega.co/libro-liderazgoco-obsequio/>. Espero sirva para fomentar la cultura emprendedora en Latinoamérica.

Libro LIDERAZGO CO: Obsequio | Diego Noriega  
diegonoriega.co

## Reconectar con contactos de la Prensa

Nicolas Magaldi

Conductor y Productor - Emprendedor - Director de ritvu.com - Especialista en cc



Diego Noriega • 21:16

Hola Nicolas, con mucha alegría te comparto que ya está disponible mi primer libro LiderazgoCo. Me tomó 20 años escribirlo y en solo 5 minutos puedes obtener una copia de obsequio completando el formulario <https://diegonoriega.co/libro-liderazgoco-obsequio/>. Espero sirva para fomentar la cultura emprendedora en Latinoamérica.

Libro LIDERAZGO CO: Obsequio | Diego Noriega  
diegonoriega.co



Nicolas Magaldi • 22:25

Gracias diego querido!!

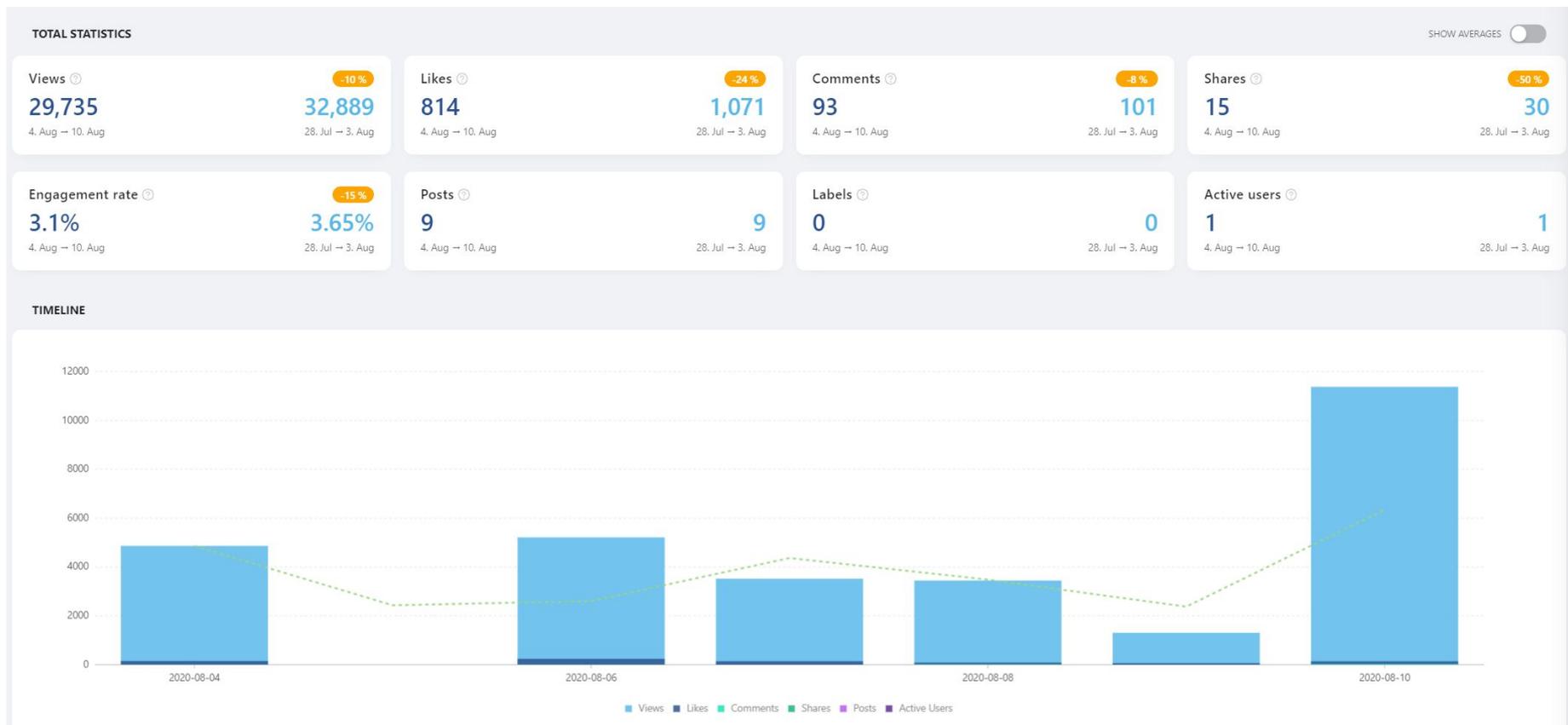
HOY



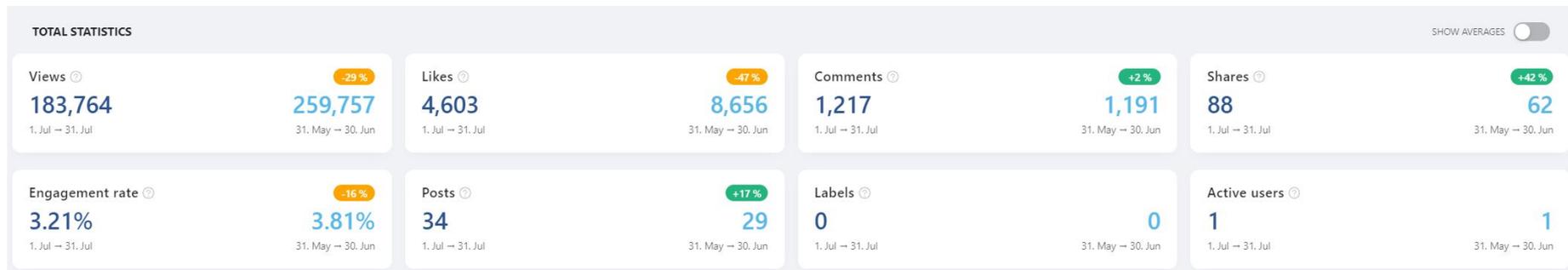
Diego Noriega • 7:39

Nico, Se que te interesa el mundo emprendedor y tecnológico. Además has estado involucrado en el proceso de alaMaula y SegundoHogar. Espero que te guste. Un abrazo

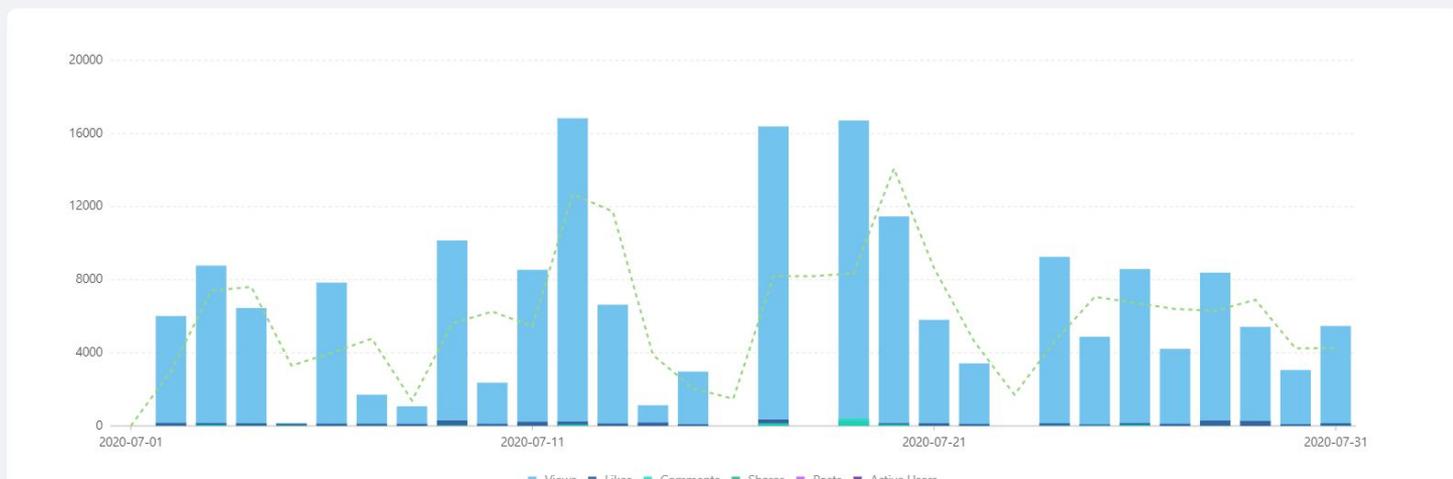
# DOLOR: No se analiza el progreso de OKR LinkedIn semana a semana



# DOLOR: No se sacan conclusiones con el equipo mes a mes?



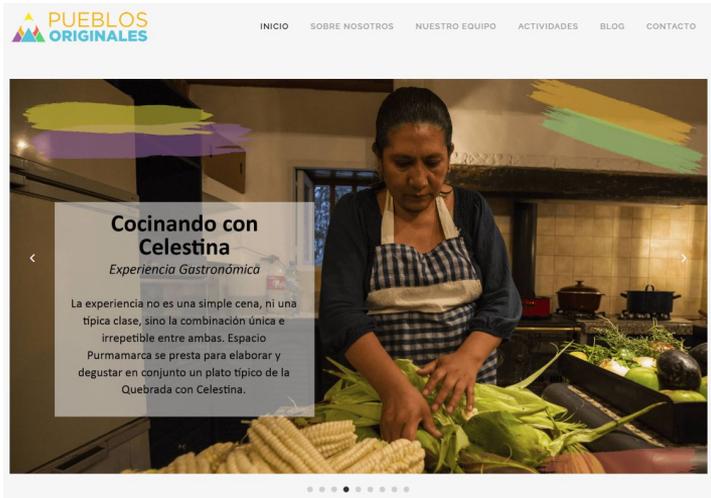
## CONTENT REPORT



# DOLOR: No se mide evolución de KPI & OKR Sitio y Redes



# DOLOR: El sitio web está robotizado y no cuenta historias que conecten



**PUEBLOS ORIGINALES** INICIO SOBRE NOSOTROS NUESTRO EQUIPO ACTIVIDADES BLOG CONTACTO

## Cocinando con Celestina

Experiencia Gastronómica

La experiencia no es una simple cena, ni una típica clase, sino la combinación única e irrepetible entre ambas. Espacio Purmamarca se presta para elaborar y degustar en conjunto un plato típico de la Quebrada con Celestina.



## SOBRE NOSOTROS

PUEBLOS ORIGINALES ES UNA PLATAFORMA DE DESARROLLO SOCIO-COMUNITARIA QUE IDENTIFICA, CURA Y COMERCIALIZA EXPERIENCIAS TURÍSTICAS.

NUESTRO PROPÓSITO ES PONER EN VALOR A LAS COMUNIDADES ORIGINARIAS DEL NOROESTE ARGENTINO A TRAVÉS DE UN PROCESO DE EMPODERAMIENTO Y TRABAJO CONJUNTO.

LEER MÁS



**PUEBLOS ORIGINALES** INICIO SOBRE NOSOTROS NUESTRO EQUIPO ACTIVIDADES BLOG CONTACTO

## NUESTRO EQUIPO

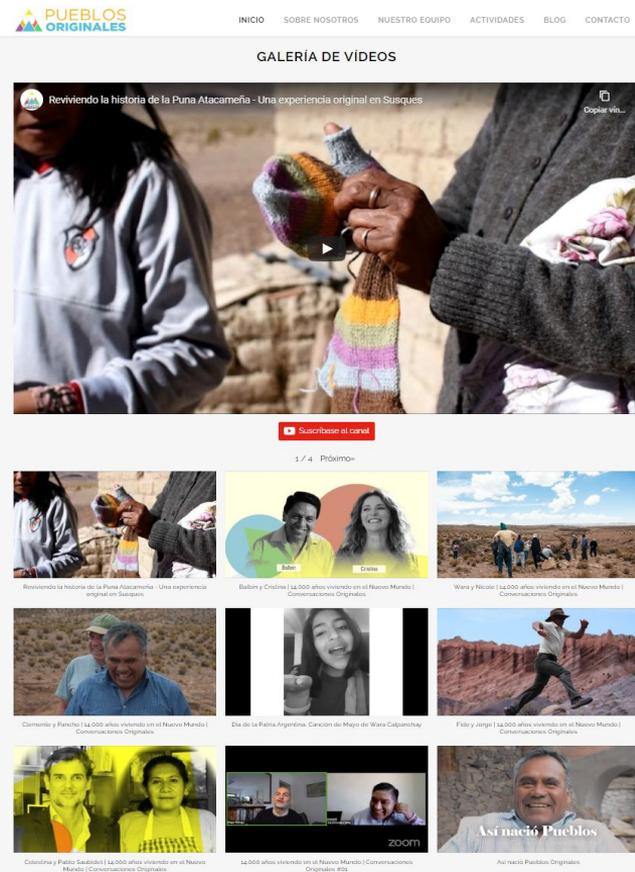
<p><b>RENE CALPANCHAY</b> Atacama f G+ in</p>	<p><b>CLEMENTE FLORES</b> Kolla f G+ in</p>	<p><b>CELESTINA ABALOS</b> Diguia f G+ in</p>	<p><b>BALBÍN AGUAYSOL</b> Diguia f G+ in</p>
<p><b>JORGE GRONDA</b> Añojito f G+ in</p>	<p><b>PABLO SAUBIDET</b> Potrero f G+ in</p>	<p><b>PABLO SIMÓN</b> Bolízano f G+ in</p>	<p><b>Diego NORIEGA</b> Salta f G+ in</p>



**PUEBLOS ORIGINALES** INICIO SOBRE NOSOTROS NUESTRO EQUIPO ACTIVIDADES BLOG CONTACTO

## NOVEDADES

<p>25 julio 2020</p>	<p>20 julio 2020</p>	<p>26 julio 2020</p>	<p>20 julio 2020</p>
<p>16 julio 2020</p>	<p>25 junio 2020</p>	<p>25 julio 2020</p>	<p>25 julio 2020</p>



**PUEBLOS ORIGINALES** INICIO SOBRE NOSOTROS NUESTRO EQUIPO ACTIVIDADES BLOG CONTACTO

## GALERIA DE VIDEOS

Reviviendo la historia de la Puna Atacameña - Una experiencia original en Susques

1 / 4 Próximo


# DOLOR: El blog pierde fuerza para demostrar a tu empresa viva

[All](#)
[Adultos Mayores](#)
[Diego Petracchi](#)
[Dr. José Ricardo Jauregui](#)
[Formas de Cuidado](#)
[Habitaciones](#)
[Novedades](#)
[Nuestra razón](#)
[Prensa](#)

[Tecnología](#)
[We Care Lugar](#)
[Webinar](#)

**Conectados**  
Del WhatsApp al home banking: tecnología "sin miedo" para adultos mayores

Una plataforma sencilla, accesible y segura que permite a los adultos mayores acceder a los servicios de banca digital de manera segura y sencilla.

2 agosto, 2020

**Webinar We Care**  
We Care te acerca a la tecnología: Cómo usar Zoom y tener encuentros virtuales

Todos nuestros usuarios de Zoom y los familiares mayores.

5 de Agosto | 17 hs. ARG | YouTubeLIVE

**INFOBAE**  
Emprender en pandemia: el desafío de inaugurar una residencia para adultos mayores al filo de la cuarentena

El desafío de inaugurar una residencia para adultos mayores al filo de la cuarentena.

27 julio, 2020

**Clarin**  
"Del WhatsApp al home banking: tecnología "sin miedo" para adultos mayores"

2 agosto, 2020

**Obiz today**  
"Hoy We Care en La Vereda del Sol"

27 julio, 2020

**We Care**  
¿Cómo buscar lo que quieras en internet?

Todos nuestros usuarios de Zoom y los familiares mayores.

22 julio, 2020

**We Care**  
Cómo buscar y encontrar en Internet

Todos nuestros usuarios de Zoom y los familiares mayores.

18 julio, 2020

**El uso del internet por los adultos mayores**

**El futuro es hoy**

**WeCare te acerca a la tecnología**

[diegonoriega.co](#)
[HOME](#)
[ADVISOR](#)
[MENTOR](#)
[SPEAKER](#)
[SOBRE MÍ](#)
[CURSO](#)
[LIBRO](#)
[@](#)
[in](#)

**¿Debería realizar un Business Model Canvas para mi negocio?**

4 agosto 2020

La realidad es que el canvas está dirigido a cualquier industria y empresa porque te fuerza a escribir los pensamientos. Para cada una de las empresas, el canvas está disponible porque puedes obtener tu pensamiento en el orden de factores y variables que tu mismo emprendimiento tiene en la actualidad. Para cada tamaño y tipo de empresa el Canvas ayudará con un tipo de decisiones, por...

**Prototipo de Negocios Digitales: Cómo entender a tus usuarios y validar tu negocio CoTalk...**

3 agosto 2020

¡Mafana! Prototipo de Negocios Digitales: Cómo entender a tus usuarios y validar tu negocio CoTalk 23 junto a Agustín Linenberg. Como siempre, en vivo desde mi canal de YouTube. Los esperamos! ¡Abrázalo emprendedor! DiegoNoriega.CO <https://www.youtube.com/watch?v=vnmp2a52T14>

**Testimoniales: Congreso de Nucleo emprendimiento UCB**

2 agosto 2020

En esta ocasión Merca Espinoza, representante de Nucleo Emprendimiento UCB, nos comparte su experiencia sobre una charla que él junto a la organización, Abrázalo emprendedor! DiegoNoriega.CO <https://www.youtube.com/watch?v=9pL6K30Rt5g>

**Recuerdo equipo de amigos: Seleccionado Rugby Santiago del Estero 74. 3er puesto Argentino M19...**

2 agosto 2020

Probablemente muchos no entiendan porqué publico algo que hace 25 años atrás. Simplemente porque fue un logro increíble de un humilde EQUIPO de Santiago del Estero. No hablo grandes palabras, pero sí quiero que sepan que no perdieron con la fuerza que la AMISTAD y el DÍA son en la cancha por nuestros amigos. Con la 74 buslines la suerte de tener algunos logros como...

**Cómo te fue en Julio 2020? Te comento mis 10 temas y 10...**

3 agosto 2020

Yo he sido el mejor mes en el año diegonoriega.CO, pero fue un mes de aventuras en donde nos tocó ser [testimonios](#) en el [Blog de Liderazco CO](#). Esperanzas de ideas y planes en 20 emprendimientos: [Conferencia sobre "Emprender en Turismo"](#) organizado por la Universidad Nacional de Cuyo; ["Rise with the Drone"](#) organizado por Endeavor Colombia; ["Comercio en preparación"](#)...

**Testimoniales: Mentoría a Jorge Morales - NEDITI**

31 julio 2020

En esta ocasión, Jorge Morales, co-founder de NEDITI, nos cuenta su experiencia de una de nuestras mentorías. [Abrázalo emprendedor!](#) DiegoNoriega.CO <https://www.youtube.com/watch?v=2Gq107AGD9c>

**Este es el elemento clave para elegir a tus socios**

31 julio 2020

Después del "Para qué" en donde defines tu propósito de vida se hace sumamente importante saber con quién asociarse y la verdad es que no es solamente una sociedad de ideas sino también de valores. Con los socios es difícil encontrar un vínculo en donde los valores están alineados a un propósito en común. Es importante tener en cuenta dos cosas para poder encontrar un socio...

**¿Cómo diferenciarte como emprendedor?**

31 julio 2020

**¡Rocóquero!**

6.146 Seguidores
 3.053 Seguidores
 690 suscriptores

**¿Cómo me conociste?**

¿Cómo me conociste?

**ENVIAR**

**Mi Canal de YouTube**

[¿Debería realizar un Business Model Canvas?](#)

**Categorías**

Principal	118
Emprendimientos	112
Tips Emprendedores	112
Growth	70
Transformación empresarial	64
Publicación Prensa	50
Mentoría/co	49
Estrategia	41
Propósito	39
Bootstrapping	35
Reputación	34
Liderazgo CO	33
Enseñanzas	32

# DOLOR: Instagram y Redes no generar tráfico a tu sitio

Instagram

Buscar



diegonoriega.co [Editar perfil](#)

525 publicaciones 9,055 seguidores 38 seguidos

Diego Noriega  
Obten una copia de mi nuevo libro "Liderazgo CO" (aprovecha ahora antes de que sea tarde)  
[diegonoriega.co/libro-liderazgoco-obssequio](https://diegonoriega.co/libro-liderazgoco-obssequio)

Libro Webinars &... Quotes Q&A Inspiración Bootstrapp... Podcasts

PUBLICACIONES IGTV GUARDADO ETIQUETADAS

**busca**  
3ase Manager  
en: Tecnología/IT

diegonoriega.co

**El branding es caro**

Aprende más en [diegonoriega.co](https://diegonoriega.co)

**GROWTH: Cómo lograr una empresa escalable**  
COtalk #27  
Daniel Marcos y Diego Noriega (COtalk)  
8 de septiembre - 19 hs. ARG | 17 hs. COL  
Canal: [diegonoriega.co](https://diegonoriega.co) YouTube LIVE

Instagram

Buscar

En el 42% de los casos de muertes de empresas, la razón es que su producto no era útil al mercado. Lo que sucede allí es que los líderes tenían la idea de que su producto era bueno pero al ir al mercado descubrieron que nadie lo valoraba o necesitaba.  
diegonoriega.co  
COtalk #22

**¿A qué tipo de empresas va dirigido el Canvas Business Model?**

**¿Por qué deberías hacer Whatsapp Marketing?**  
- Con [@Gonzalo Fiqueros](#)

**¿Por qué las empresas fallan?**  
SPEAKER  
DIEGO NORIEGA

Product  
Place  
Price

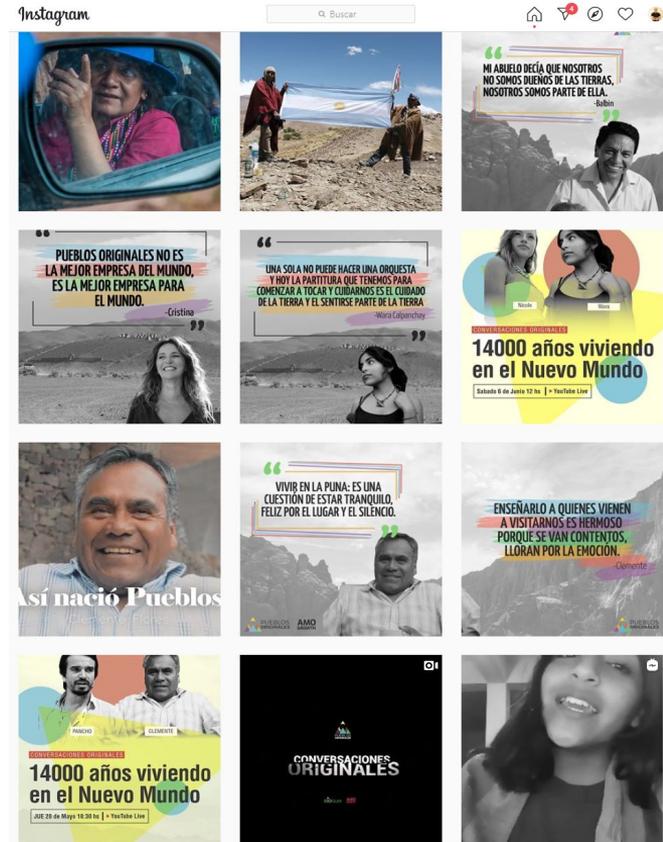
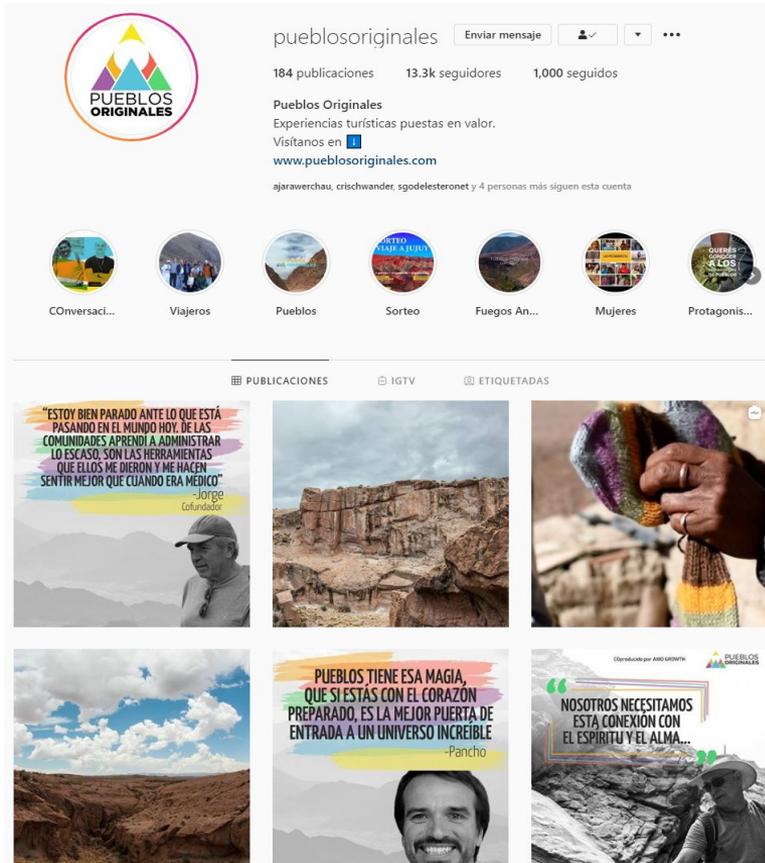
Mi propósito es acompañar a emprendedores en su camino a la realización personal y profesional  
**¿Cuál es el tuyo?**

diegonoriega.co  
COProducción por AMO Growth

El liderazgo es mostrando el ejemplo

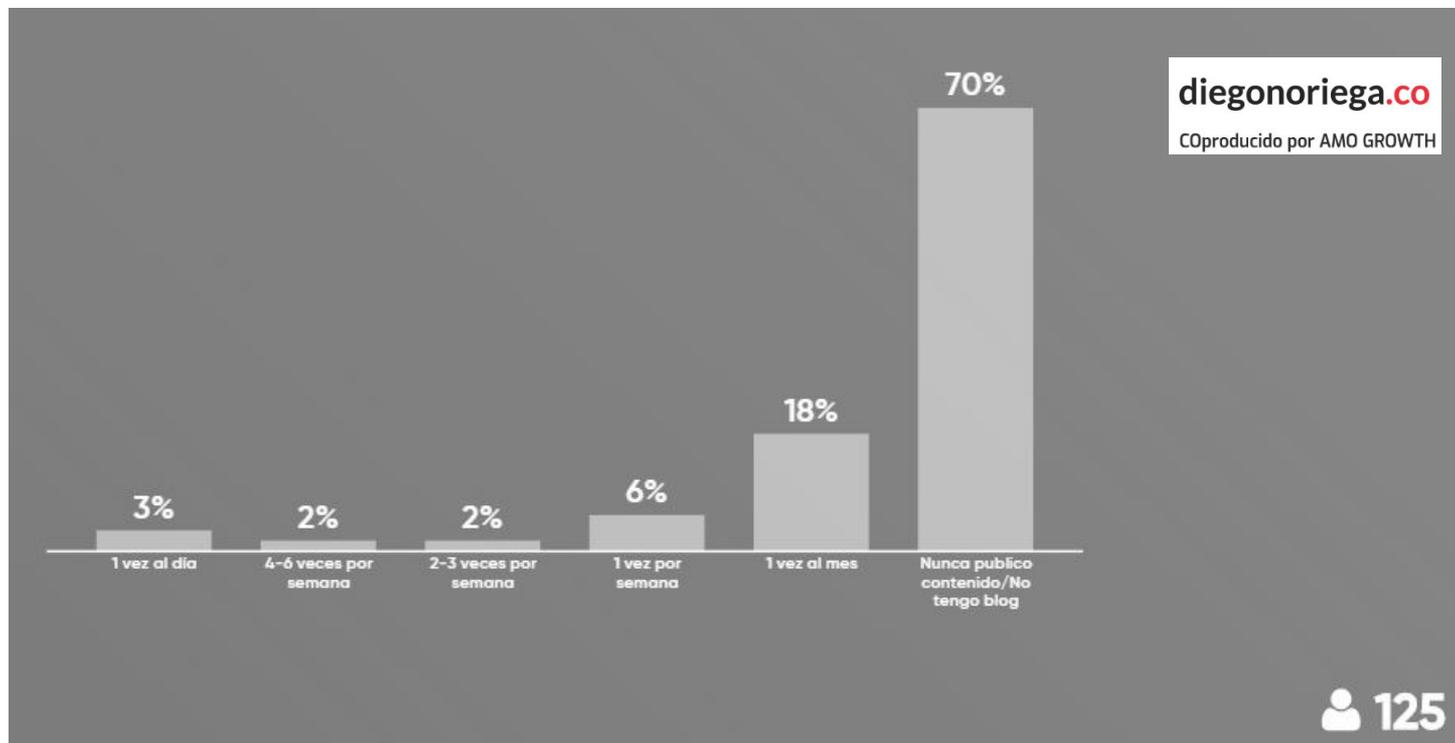
**Business Model Canvas: Cómo crear un Modelo de Negocios GANADOR**  
COtalk #22  
Peter Sonderregen y Diego Noriega (COtalk)  
28 de Julio - 19 hs. ARG | 17 hs. COL  
Canal: [diegonoriega.co](https://diegonoriega.co) YouTube LIVE

# DOLOR: Instagram y Redes no conectan desde las personas



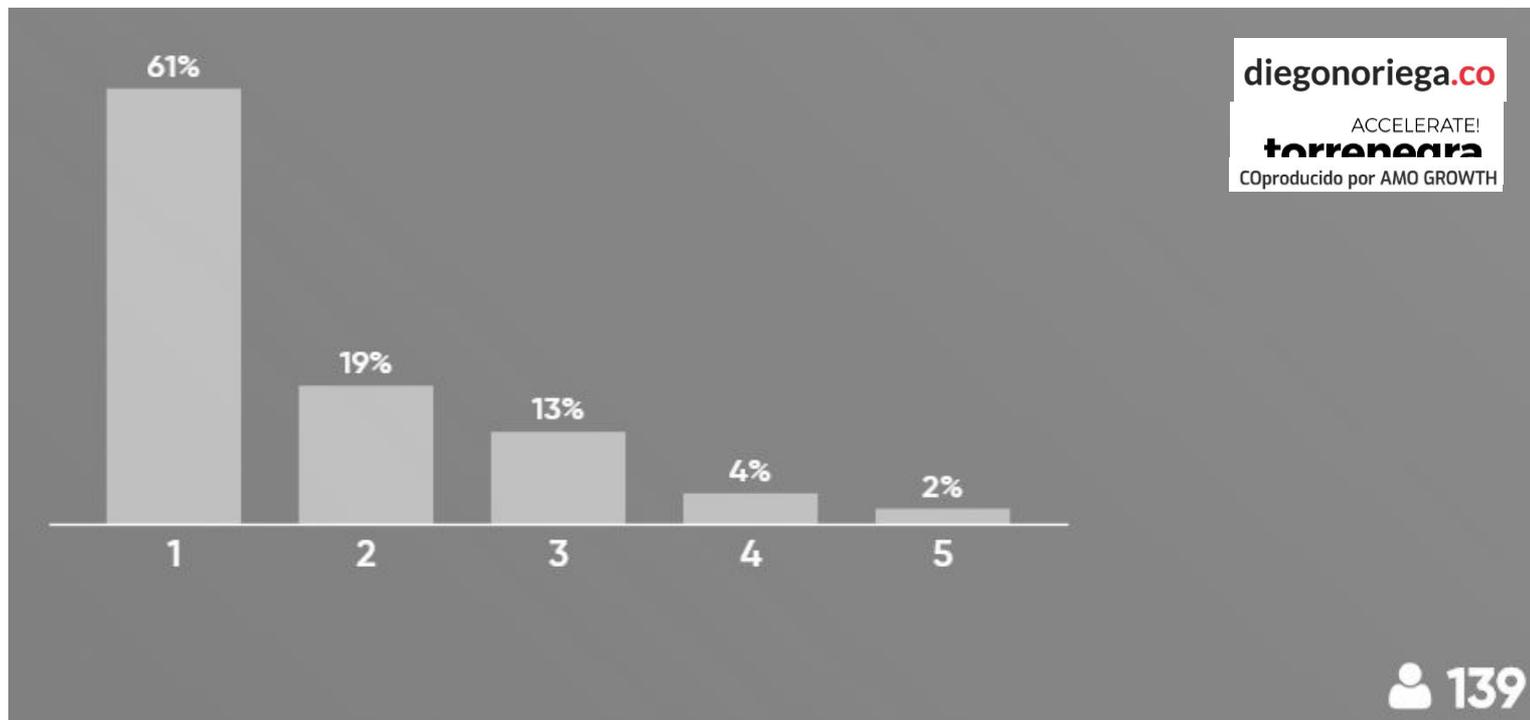
# **DOLOR:** No se publica en el blog y pierde oportunidad de conectar

El 88% de emprendedores no lo utiliza como activo



# DOLOR: No manejamos las bases de contactos, otro activo importante

El 94% no tiene desarrolladas bases de potenciales clientes...





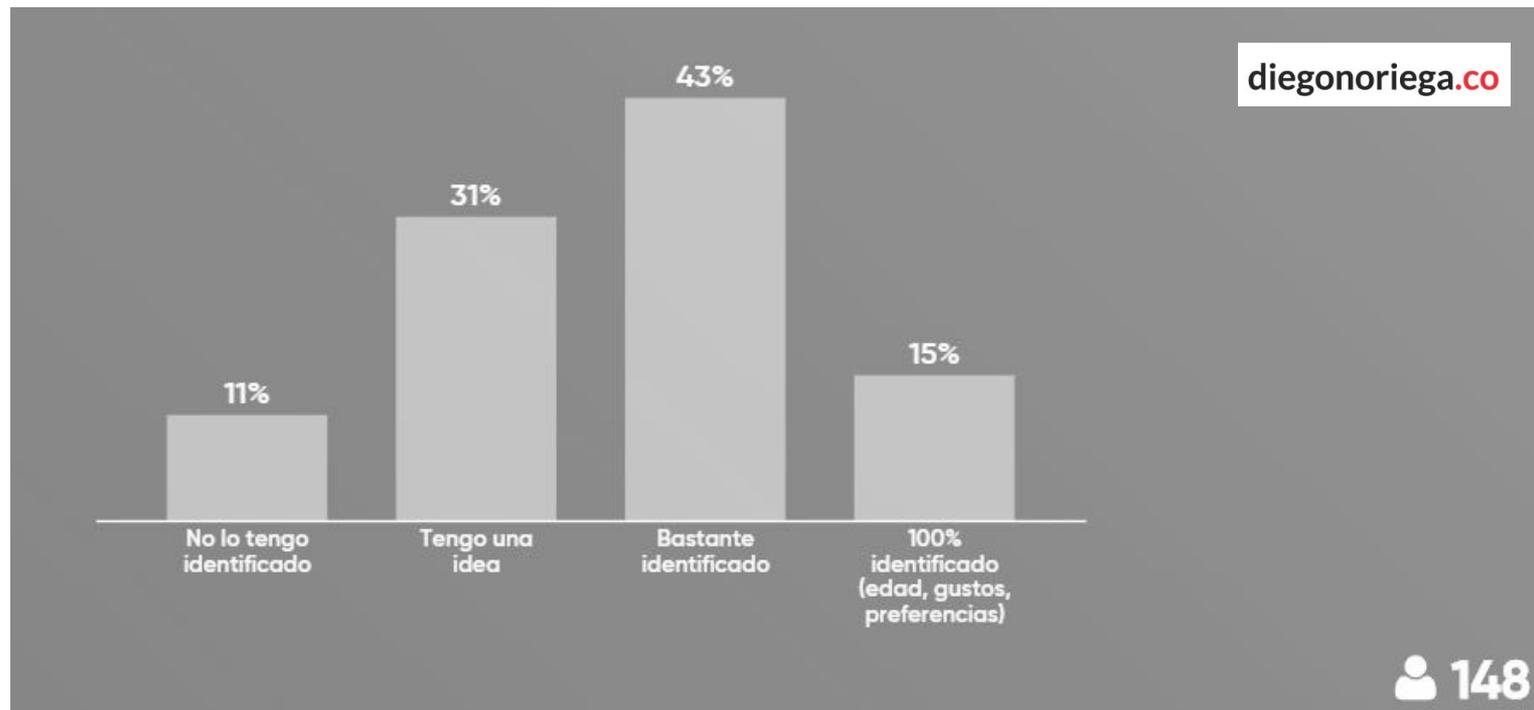
Unidades  
Tecnológicas  
de Santander

# Gana Mercados

Ventas en redes sociales y  
desarrollo empresarial

¿A quién  
comunico?

# Segmentos de Mercado: Sólo 15% emprendedores tiene 100% identificado



# Cómo determinar Segmentos de Mercado - alaMaula by eBay



Alamaula - Madre

Años: 35 - 40

Género: Femenino

Estado Civil: Casada

Hijos: 2

Donde vive: Departamento en la ciudad

Nivel de ingresos: Medio

Comportamiento: urbana, ama de casa, freelance, foco en sus hijos, internet heavy user,

Gustos: Conciente, le gusta reciclar y reutilizar

Fuente: Analytics, Focus Groups, comportamientos competencia

El propósito de sus experimentos será correlacionar sus propuestas de valor y su importancia relativa para cada segmento de clientes.

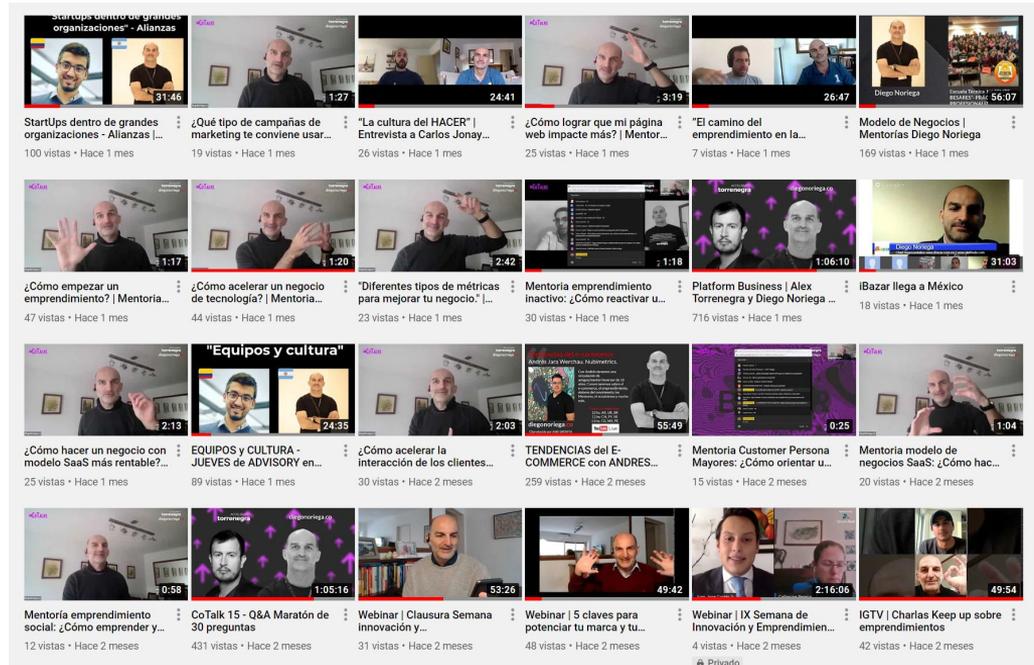
A medida que termine sus experimentos, comprenderá mejor qué tipos de personas serán sus clientes clave. Es crucial para la empresa tener un conocimiento profundo de su estilo de vida específico (a qué hora se levantan, con qué frecuencia comen, conducen o toman el autobús, etc.) Comprender su mercado objetivo le permitirá proporcionar más valor de manera más efectiva. a sus clientes más importantes.

## Cómo determinar Segmentos de Mercado B2B. Ej: diegonoriega.co

“Acompañar a emprendedores en su camino de realización personal y profesional”

### Target diegonoriega.co:

1. Emprendedores
  - a. Consagrados
  - b. Colegas
  - c. Intermedios
  - d. Iniciales
2. Universidades
3. Gobierno
4. Cámaras & ONG
5. Prensa



# Audiencias: Emprendedores Consagrados



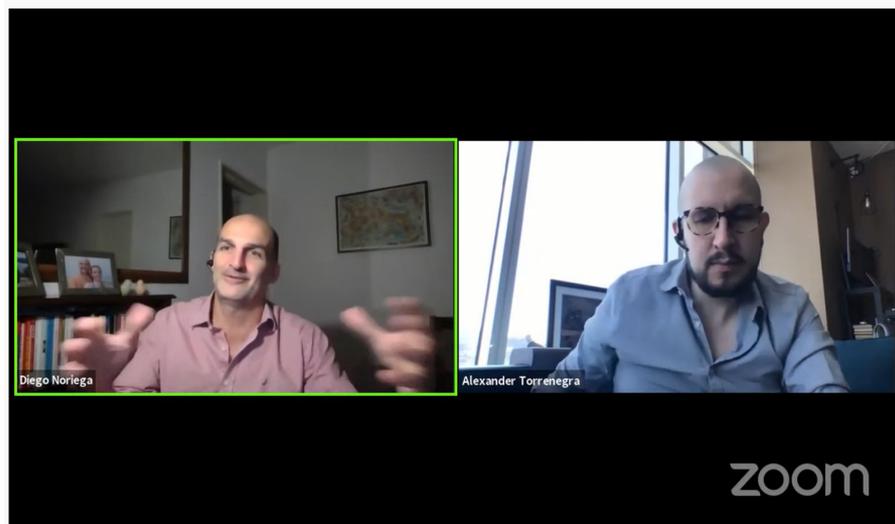
 **ENDEAVOR 200**  
LA EXPERIENCIA DEL BICENTENARIO

**MARCOS GALPERÍN**  
Co-fundador y CEO de Mercado Libre. Vicepresidente de Endeavor Argentina.

Marcos Galperin & Diego Noriega Entrevista Experiencia Endeavor NOA. Mercadolibre alaMaula

618 vistas • 10 mar. 2020

 29  0  COMPARTIR  GUARDAR ...



Framework de Indicadores (OKRs, KPIs y NPS) | Alex Torrenegra y Diego Noriega #COTALK13

1494 vistas • Transmitido en vivo el 22 may. 2020

 69  1  COMPARTIR  GUARDAR ...

# Audiencia: Emprendedores Colegas

diegonoriega.co #CoTALKS

## Estudiar el negocio que



COproducción AMO Growth

Agustín Linenberg Diego Noriega

## Hay detrás del producto

Co-producción AMO GROWTH

This image shows a video call between two men, Agustín Linenberg and Diego Noriega. They are both wearing light-colored shirts. The background is a simple wall with a framed picture. The video call is framed by a black border with white text. At the top left, it says 'diegonoriega.co' and '#CoTALKS'. The main title is 'Estudiar el negocio que' and the subtitle is 'Hay detrás del producto'. On the left side, there is a vertical text 'COproducción AMO Growth'. At the bottom, it says 'Co-producción AMO GROWTH'.



"Cómo crear un negocio sin levantar capital" | Entrevista a Martín Ferrari



"Los secretos de emprender con poca inversión" | Entrevista a Tito Lolzeau

# Audiencias Emprendedores Intermedios

## Endeavor High impact training



## Mentoría a Emprendedores Aceleradora

Disposición Referencias Correspondencia Revisar Vista

AaBbCc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz

1. Redes Sociales  
2. Email Marketing  
3. Construcción de Comunidad / Marketing de Contenido (Challenge)

1. Programa de Afiliados  
2. Anuncios en redes sociales  
3. Marketing de Contenidos  
4. Desarrollo de Negocio  
5. Relaciones Públicas  
6. Marketing Viral

**TEMÁTICA DE MENTORÍA:  
MARKETING DE CONTENIDO**

patol (España) Concentración 157%

Mentoría a Sampp

ACCELERATE  
torrenegra

# Audiencias Masivas - Universidades: Webinars todas las semanas

## Universidades



Modelo de Negocios | Mentorías Diego Noriega

## Congreso Núcleo Emprendimiento UCB



Testimoniales: Congreso de Núcleo emprendimiento UCB

# Audiencias Masivas - ONG desarrollo emprendedor: 130 conferencias



Como crecer y escalar StartUps que inspiren - Diego Noriega en Festival del Emprendimiento de Bogotá

621 vistas • Transmitido en vivo el 3 oct. 2019

👍 16    🗨️ 0    ➦ COMPARTIR    ≡ GUARDAR    ⋮

# Audiencias Masivas - Prensa: +100 entrevistas

**TITULARES**

Desde el 3 de julio, se habilitarán trayectos alternativos de circulación.

Sindicatos pidieron más tiempo para analizar reforma de la carrera civil.

Salud logró la primera compra exitosa de insumos médicos para combatir al covid-19.

A 7 meses de la pandemia, se desconoce precisión de tests de Covid-19.

China impone su ley de seguridad en Hong Kong: decenas de detenidos en protesta.

EEUU revocó estatus especial de Hong Kong tras aprobación de ley de seguridad.

**5 días TV**  
ESTRATEGIA Y LIDERAZGO

**HORACIO FERRARO | CONDUCTOR**

**CLAVES PARA EMPRENDER EN LA ACTUALIDAD**

<b>5 días</b> 01 JUL 13:02	DOLAR	EURO	PESO ARG	REAL	DOLAR X REAL	DOLAR X PESO
	6.680 - 6.730	6.660 - 7.200	50 - 58	1.180 - 1.225	5.5 - 5.65	110 - 135

**BONANZA CAMBIOS.A**  
Su confianza, su seguridad... en manos de quienes saben!!!

Estrategia y Liderazgo: Claves para emprender en la actualidad | 5díasTV



# Quieres transformarte y alcanzar tu máximo potencial?



"La revolución de la **inteligencia artificial** y la **automatización** no la única transformación.

La **verdadera transformación** es preguntarnos:

¿Tenemos la **estabilidad mental** y la **inteligencia emocional** para reinventarnos repetidamente?"

La **#Transformación** comienza por uno mismo y es una **mentalidad**

"Todos somos Ángeles  
con una sola ala, y sólo  
podemos volar  
abrazados los unos a los  
otros"



Strategy, Teams & Growth  
Advisor, Mentor & Speaker

ENDEAVOR



diegonoriega.co

#ValoresCO  
#LiderazgoCO  
#COMpartirCOntenido



LinkedIn

**#Emprender:** Emprendo desde el siglo pasado (1.999)

**#Socios:** He co-fundado +20 emprendimientos con +50 socios.

**#Propósito:** Mi propósito es “acompañar a **#emprendedores** en su camino de realización personal y profesional”

**#Misión:** **#innovar** con **#modelos** e **#inspirar** a la **#Acción**

**#Mentorías:** He recibido +500 mentorías y he brindado +1.200 mentorías. Mis **#mentores** me han facilitado la vida.

**#Inversión:** He conseguido 50 inversores y he sido inversor ángel 10 veces.

**#Bootstrapping:** es mi mentalidad de emprendedor austero, sostenible y de impacto en el **#ecosistema** emprendedor.

**#Éxitos:** He vendido compañías (alaMaula a eBay y MarketingElectrónico).

**#Fracasos:** He fracasado mucho (como Segundo Hogar donde levanté inversión por U\$D2.5 de 22 inversores)

**#Aprender** es el éxito. Mi propuesta de valor enseñar y participar de “**Aprender a emprender**”

**#Felicidad:** Soy feliz al dedicar 100% de mi tiempo a acompañar emprendedores y ser hombre de familia

**#Impacto:** En los próximos 40 años voy a impactar positivamente en +1 millón de emprendedores

[noriegainfo@gmail.com](mailto:noriegainfo@gmail.com) | [www.diegonoriega.co](http://www.diegonoriega.co) | [@diegonoriega.co](https://www.linkedin.com/company/diegonoriega)