

## MINUTA DE REUNIÓN

COMITÉ: PYMES			
Tema Convocatoria: "Crea un relato de marca que venda por ti"			
Fecha	25 de mayo de 2023	Hora Inicio	10:00 Hrs
Lugar	ONLINE	Hora Fin	11:00 Hrs
Expositor	María Josefina Escobar	Contacto	josefina@relatodemarca.cl

ASISTENTES			
Nombre	Empresa	Asistencia	Firma o Motivo
Andrés Fabregat	Comex Tech	✓	
Ángel Labra	Ármate	✓	
Carolina Araneda	Easy Point	✓	
Carolina Pérez	Atentus	✓	
Clemente Canales	Nearway	✓	
Eduardo Marcel	Pago de facturas	✓	
Felipe Jara	Oximixo	✓	
Johana Juacida	BHT Chile	✓	
Josefina Escobar	Relato de Marca	✓	
Juan Esteban Díaz	Centro Dental Matías Cousiño	✓	
Julio Morales	Demarcación Vial	✓	
Maricarmen Montolio	Tuvebal	✓	

Pedro Sánchez	Comex Tech	✓	
Valeria Marfan	Fardo Group	✓	
Yasna Aroca	Oximixo	✓	
Julia Vergara	CCS	✓	
George Lever	CCS	✓	
Daniela Soto	CCS	✓	
Carolina Adriasola	CCS	✓	
Daniela Cisternas	CCS	✓	
María Ignacia Díaz	CCS	✓	

TEMAS ABORDADOS
1. Bienvenida y Pitch
2. María Josefina Escobar expone “Crea un relato de marca que venda por ti”

COMPROMISOS ASUMIDOS	
ASUNTO	ACUERDO/COMENTARIOS
Bienvenida y Pitch	<p>Eduardo Marcel, presidente del comité da la bienvenida a 4 nuevas empresas que integrarán el comité: Asalvo, Divina Seguros, Águila Comex y Nearway.</p> <p>Posteriormente, se da inicio al pitch de 2 minutos de 3 miembros del comité: Carolina Araneda (Easy Point), José Pedro Sánchez (ComexTech) y Yasna Aroca (Águila Comex).</p>
“Crea un relato de marca que venda por ti”	<p>Josefina Escobar, Co-fundadora de Relato de marca, inicia su discurso:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Por qué me cuesta tanto vender? explica por qué tantas empresas batallan la atención de sus potenciales clientes sin lograr ser vistos.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Tengo un relato que conecta con mi cliente? repasa los errores más comunes a la hora de crear una frase que pretende vender los productos o servicios de una empresa a todas las personas que escuchan, explica que si le vendes a todos no le vendes a nadie.</li> <li>• ¿Cómo hacer un pitch de venta irresistible? Repasa los elementos de storytelling que se deben unir para crear un relato que se vuelva irresistible, una historia que conecta con el cerebro primitivo de la audiencia, haciendo énfasis en que tu no eres el héroe de la historia, es tu cliente.</li> <li>• Josefina hace entender que el cerebro sigue viviendo en una tribu y cree que pertenecer es la clave de su sobrevivencia, por ende, la historia se debe dividir así: problema, la solución y final feliz.</li> </ul> <p>Josefina analiza los discursos de los miembros del comité para identificar errores comunes, entrega consejos prácticos para que el pitch conecte y movilice a tu audiencia y finalmente convertirlos en clientes.</p>
--	---

Fecha próxima reunión	15 de junio de 2023
-----------------------	---------------------

**Julia Vergara**  


---

**Secretario Ejecutiva**

**5 de junio de 2023**  


---

**Fecha de aprobación**