El salto de Pili Mejía para exportar marketing digital

A raíz de una jornada masiva de despidos de una corporación de supermercados, Pili Mejía recibió en ese momento la noticia que movió su mundo.

> *"Se que soy chispuda porque soy de las personas que se ponen una meta y la alcanzo, fue así cuando tomé le decisión de emprender, inicié primero con una floristería con una amiga durante cinco años, luego me di cuenta que deseaba algo más grade", recuerda Pili Mejía, gerente general de Interservicios.*

Varios de sus conocidos le indicaban que ella tenía potencial para seguir explotando sus ideas creativas, fue así cuando un profesional le dijo "*Pili para ser un buen vendedor tenés que vender por donde pases*"

> *"Y así fue, un día que estaba con mi dentista, le vendí mis servicios al ofrecerle un plan de marketing y ejecutarlo, y así surgió hace ocho años mi agencia Interservicios", detalló Mejía.*

El nombre Interservicios, deriva de la visión de los negocios internacionales, su logo es una mariposa, así lo describe Pili "*le pedía muchas señales a Dios para saber si debía dar ese gran paso y un día en diferentes lugares siempre vi una mariposa lo cual me dio la idea de abrir mis alas y ponerme a volar".*

Marketing de exportación

Interservicios, ofrece estrategias de marketing, desarrollo de

sitios web, plan de medios en redes sociales, entre otros servicios que se adecúen a las necesidades de sus clientes, bajo esta misión han logrado exportar su talento creativo a Colombia, Aruba, Estados Unidos, Costa Rica, entre otros.

A la vez, participaron en unos programas de USAID, para apoyar en la investigación de mercados y armar estrategias que permitan generar recursos a pequeñas y medianas empresas del Occidente del país.

La empatía que abrió la puerta a nuevos negocios

Durante la situación más compleja por la emergencia sanitaria en Guatemala, implicó para Pili tomar difíciles decisiones…

> *“Al principio entré como en un coma mental, al recibir tanta información, fue en un webinar de AGEXPORT donde el conferencista dijo – lo malo de ser gerente es tomar decisiones- porque no puedes estar en la ventana ver pasar el río, esto me despertó porque me sentía muy triste que varios de nuestros clientes locales cerraran sus negocios a la vez tuve que reestructurar a mi equipo de trabajo” destacó Mejía.*

Su empatía le ha permitido formar parte de Club Rotario Guatemala de La Asunciòn, y en tiempos álgidos decidió apoyar activamente en el Comitè de Emergencia Rotario y dar clases de inglés a niños de una escuela pública.

En este tiempo de pandemia tuvo una clienta que vendía semillas para elaborar huertos en casa, donde desarrolló un plan de marketing en redes sociales logrando aumentar seis veces las ventas, *“Estar en redes es ir sembrando y luego crece un montón de cosas y es satisfactorio”.*

También, tuvo una demanda acelerada de empresas que necesitaban hacer marketing web, SEO y SEM, debido a la comercialización

digital de sus productos.

Paralelo al desarrollo de servicios, Pili creó un canal de tv en su sitio oficial de Facebook donde realizó más de 30 entrevistas con profesionales de marketing nacionales e internacionales, con el fin de ofrecerle un contenido dinámico y de valor a sus audiencias, *"El hacer un programa interactivo hizo que tuviera clientes de Estados Unidos" detalló.*

Para emprender…

"Para emprender deben creer, ser resilientes tratar de satisfacer las necesidades de los clientes, ser muy pacientes y lograr tener madurez emocional", puntualizó.

Al consultarle a Pili sobre lo que le diría a la chica emprendedora del 2012 entre suspiros indicó " *Le diría que todo estará bien, que no sufra más de la cuenta que hemos cultivado un ecosistema de negocios que nos permite cosechar".*

Interservicios, lo forma un equipo de especialistas en marketing, diseñadores creativos digitales, bloggers, influencers, producción multimedia con el fin de crear procesos para mejorar la experiencia de compra.

Ver más historias de exportación