MARZO, 2025

CONNECTASIS225

Comunidad de Profesionales de la Seguridad en Colombia

METODOLOGIA INBOUND:

Relaciones a Largo Plazo con los clientes

MAPA DE RIESGOS 2025 COLOMBIA

Una mirada al documento

MINIMO VIABLE DIGITAL

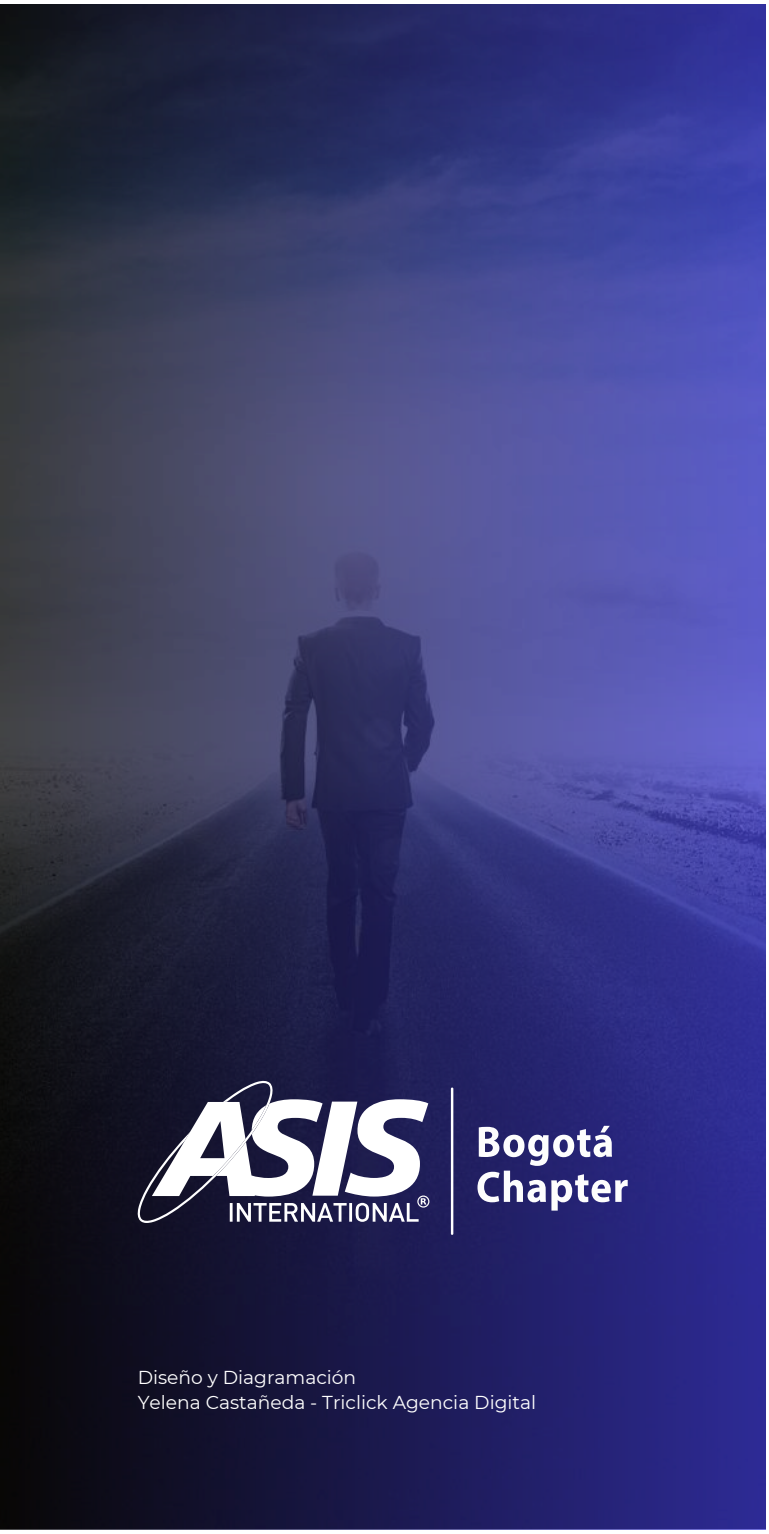
para su Perfil Profesional

ASIS INTERNATIONAL® | Bogotá Chapter

MARZO, 2025

CONNECTASIS225

Comunidad de Profesionales de la Seguridad en Colombia



Diseño y Diagramación
Yelena Castañeda - Triclick Agencia Digital

CONTENIDO

03
EDITORIAL

05
Metodologia Inbound: Relaciones a Largo Plazo con los clientes

07
Mapa de riesgos Colombia 2025

10
Mínimo Viable Digital para su perfil profesional

12
Capítulo ASIS 225 en ASIS Europa 2025

13
5 Pasos para afiliarse

NEWSLETTER CONNECTASIS225

Palabras del presidente

Estimados miembros del ASIS Capítulo 225.

Con profundo orgullo y gratitud, me dirijo a ustedes en el marco de esta sexta edición de nuestra revista del capítulo. Este logro no solo refleja el esfuerzo de quienes han participado en su elaboración, sino también el entusiasmo y compromiso de cada uno de ustedes que, como parte de esta comunidad, ha hecho posible que esta iniciativa siga creciendo y consolidándose.

Gracias a su participación activa y al valioso hábito de compartir esta publicación entre sus contactos y redes, hemos fortalecido el alcance de nuestra revista, llevando el mensaje de ASIS a más profesionales en el campo de la seguridad. Juntos, hemos construido un espacio de aprendizaje, colaboración y reflexión sobre los retos y avances de nuestra industria.

Esta edición es un recordatorio de las posibilidades y oportunidades que aún tenemos por delante. Los invito cordialmente a seguir participando en las actividades y proyectos de nuestro capítulo, porque cada uno de ustedes juega un papel esencial en el éxito colectivo.

Miremos hacia adelante con entusiasmo, preparándonos para los eventos y actividades futuras que fortalecerán aún más nuestra comunidad. Los aliento a que sigamos participando activamente, compartiendo conocimientos y estableciendo conexiones que nos enriquezcan como profesionales y como equipo.

En nombre de todo el liderazgo del capítulo, reciban nuestro sincero agradecimiento por su constante apoyo y compromiso.

DANIEL JIMENEZ
MBA, CPP®,PSP®, CHSS, ESRM

AGRADECIMIENTO ESPECIAL

A Nuestros Patrocinadores:

SD SEGURIDAD DIGITAL

ORGANIZACIÓN G.D.C
GESTIÓN, DESARROLLO Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL

RC

3+ SECURITY COLOMBIA

PROSINTE
Protección y Selección Integral

TRI CLICK
Marketing Digital

V.I.P SCHOOL LTDA
Forjando profesionales en seguridad

COLPRYST
SEGURIDAD

ISVI

ANDRÓSS

ESS+ FERIA INTERNACIONAL DE SEGURIDAD

EL MUNDO CAMBIO

METODOLOGIA INBOUND: RELACIONES A LARGO PLAZO CON LOS CLIENTES

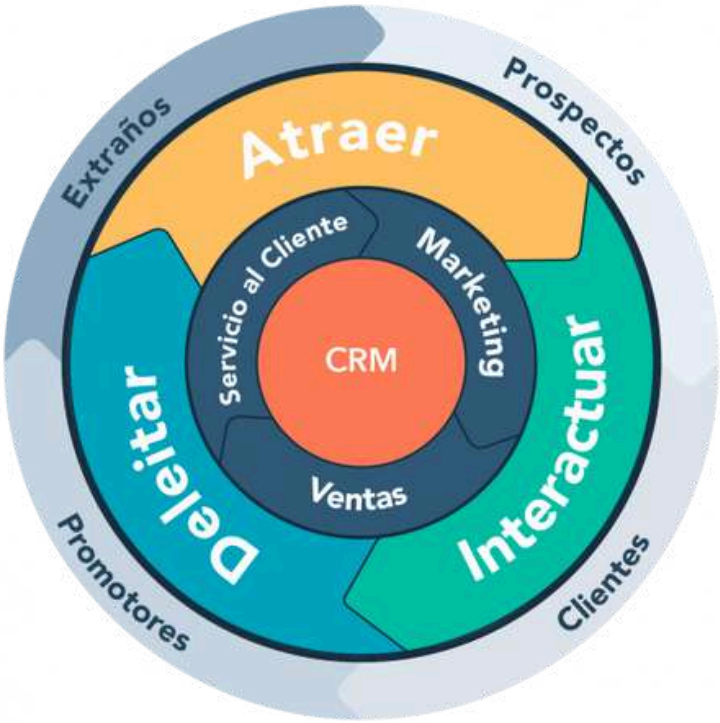
por Javier Nery Rojas B., MBA, CPP

Al implementar Inbound, no solo atraes a clientes, sino que también estableces un legado: relaciones sólidas y una reputación como aliado confiable.

Cuando piensas en tu negocio y en la forma en que interactúnas con tus clientes, ¿te has detenido a reflexionar sobre cuán valiosa podría ser una relación construida con paciencia, confianza y estrategia? Hoy quiero hablarte de algo que transformará tu enfoque: la metodología Inbound. Esta no es solo una técnica de marketing más; es una filosofía que podrías adoptar para planificar a largo plazo, como lo hacen los japoneses con sus negocios, dejando atrás la mentalidad cortoplacista que muchas empresas tienen.

La idea de pensar a largo plazo no es nueva. Si retrocedemos en la historia, podemos ver cómo las civilizaciones que han perdurado han puesto un gran énfasis en planificar para el futuro. Los japoneses, por ejemplo, han adoptado una filosofía de gestión llamada "Kaizen", que se enfoca en la mejora continua. Este enfoque no se trata de obtener resultados rápidos, sino de construir sistemas robustos y sostenibles. Este pensamiento también está presente en su forma de hacer negocios, donde las relaciones con los clientes, proveedores y socios se nutren durante años, incluso generaciones. Imagina aplicar esa misma lógica a tu estrategia de marketing.

Ponte en los zapatos de tu cliente ideal. ¿Prefieres a alguien que interrumpe tu día con un mensaje de venta no deseado, o a quien te ofrece soluciones útiles y relevantes justo cuando las necesitas? Con el enfoque Inbound, tú puedes convertirte en ese recurso valioso, ese socio confiable al que tus clientes acuden con gusto porque saben que tienes algo único que ofrecer.



La metodología se divide en tres fases clave que marcan la diferencia:

1. **Atraer**: Aquí está la base. Imagina escribir un blog, crear un video o diseñar una guía descargable que hable directamente a las necesidades, preguntas o problemas de tus clientes ideales. Ellos no solo encuentran lo que buscan, sino que también te descubren como alguien que entiende sus desafíos. Históricamente, este enfoque es como el de los grandes pensadores de la Ilustración: compartían ideas y soluciones en ensayos que no buscaban convencer con urgencia, sino aportar valor y conocimiento.

2. **Convertir:** Una vez que atraes a las personas adecuadas, el siguiente paso es ganarte su confianza. Herramientas como formularios, llamadas a la acción claras y contenido personalizado te permiten convertir simples visitas en oportunidades reales. En términos históricos, es similar a la forma en que los comerciantes en la Ruta de la Seda establecían relaciones con clientes a lo largo de continentes, basándose en la confianza y el valor entregado con cada transacción.

3. **Encantar:** Piensa en cómo puedes brindar experiencias excepcionales, esas que tus clientes recordaran siempre. Resolver problemas no es suficiente; también debes sorprender y superar expectativas. Este paso recuerda las tradiciones de hospitalidad de muchas culturas antiguas, donde el anfitrión buscaba no solo atender, sino encantar a sus invitados, generando lazos profundos y duraderos.

El verdadero poder de la metodología Inbound está en la planificación a largo plazo. En lugar de perseguir resultados inmediatos que muchas veces sacrifican calidad o confianza, tú puedes construir una estrategia pensada para el futuro.

Como los japoneses, que piensan más allá de décadas y consideran cada decisión como parte de un rompecabezas más grande. Esta visión contrasta con la mentalidad industrial que surgía en el siglo XIX, cuando la producción masiva imponía ritmos acelerados y resultados inmediatos. Hoy, con las herramientas tecnológicas y la conectividad global, volvemos a valorar la perspectiva de largo plazo.

Al implementar Inbound, no solo atraes a clientes, sino que también estableces un legado: relaciones sólidas y una reputación como aliado confiable.

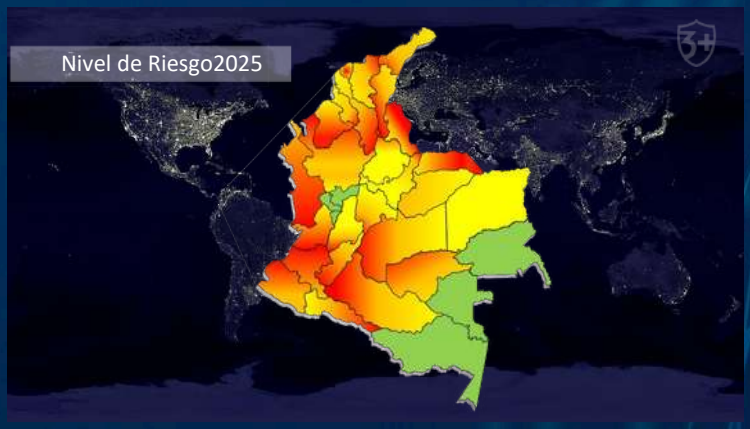
Así que déjalo claro: este no es un cambio pequeño, es una transformación. Cuando diseñas tu estrategia desde este enfoque, estás apostando por una manera distinta de ver tu negocio, a tus clientes y al impacto que deseas generar.

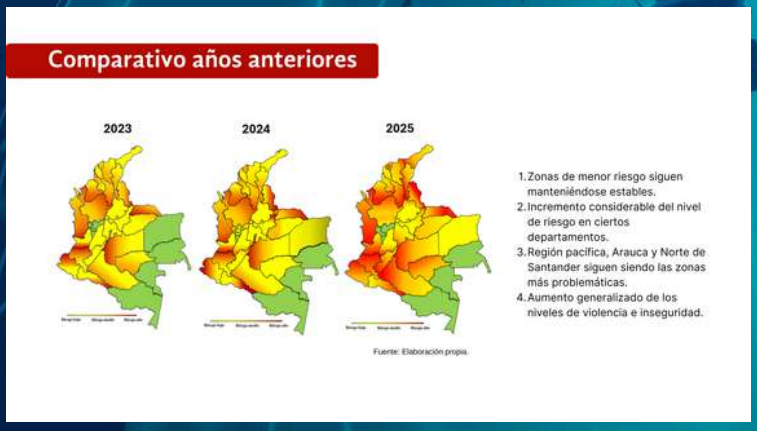
No se trata de vender más hoy, sino de construir un futuro que todos recordemos mañana.

Javier Nery Rojas B., MBA, CPP
Board Certified in Security and Risk Management
LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/javier-nery-rojas-b-mba-cpp-894b9627/
Página Web: www.riesgos-gestion.com
Correo: javierneryrojasb@gmail.com

javier-nery-rojas-b-mba-cpp-894b9627/

MAPA DE RIESGOS COLOMBIA 2025





Para adquirir este documento escanee aquí:

SECURITY COLOMBIA

MINIMO VIABLE DIGITAL
PARA SU PERFIL PROFESIONAL

por Yelena Castañeda U.

En el ámbito de la seguridad, la creación de una marca personal puede no ser una prioridad evidente para todos los profesionales. Sin embargo, en el mundo actual, contar con perfiles digitales sólidos es una necesidad ineludible para visibilizar su trayectoria y destacar en el entorno profesional.

Como especialista en marketing digital, he presenciado una y otra vez casos en los que, al apoyar eventos de nuestros clientes, nos encontramos con perfiles desactualizados: reseñas obsoletas, fotos pixeladas de hace años, logotipos carentes de identidad visual, entre otros errores. Estos detalles, aunque aparentemente menores, comunican mensajes poderosos. Y lo que transmiten con frecuencia es descuido y falta de organización.

Al igual que no asistiría a una reunión o evento profesional vestido de manera inapropiada, en el mundo digital es crucial prestar la misma atención a nuestra imagen profesional. Aunque las plataformas digitales puedan no ser de su agrado, su presencia digital trabaja para usted: le abre puertas a nuevas oportunidades laborales, invitaciones como ponente, colaboraciones estratégicas e, incluso, lo posiciona como un embajador clave de su misma organización.

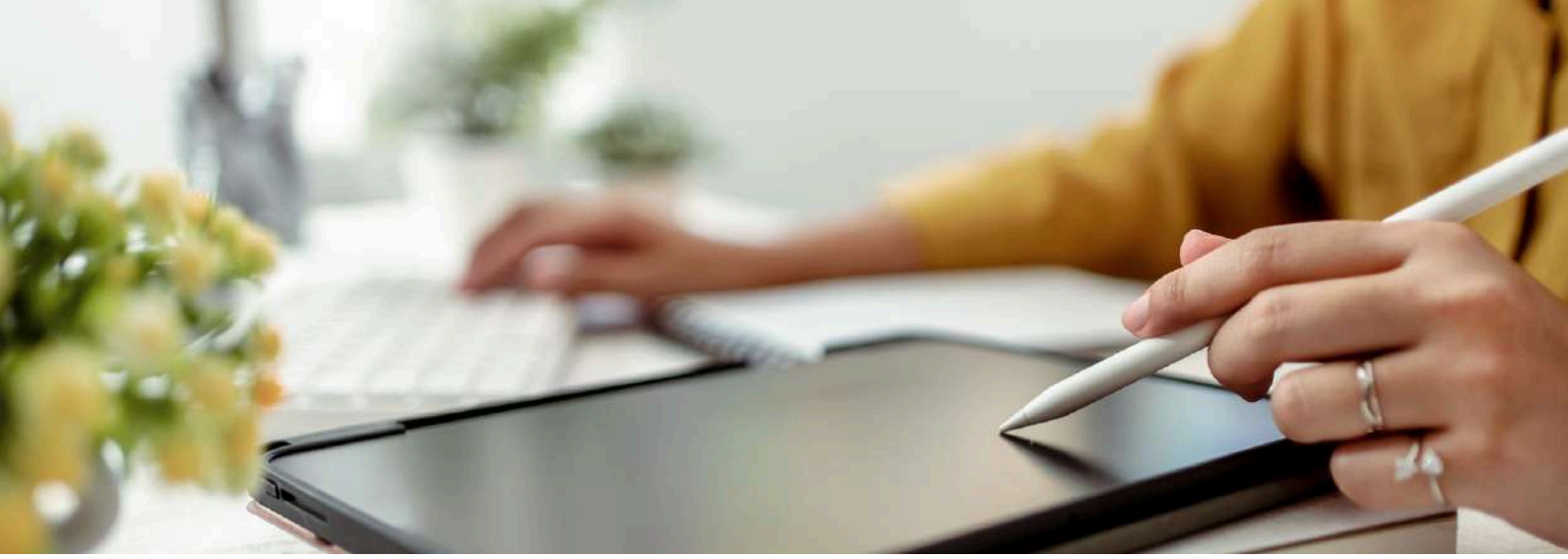
Con esto en mente, he diseñado el **Mínimo Viable Digital,** un conjunto esencial de elementos que todo profesional debe tener a su alcance para proyectar una imagen impecable, organizada y actualizada.

Mínimo Viable Digital para Profesionales

1. **Fotografía profesional:** Imagen de alta calidad, bien encuadrada, con un fondo uniforme y sin distracciones. (Evite recortes de fotos grupales o capturas de pantalla.

2. **Reseña profesional:** Una breve descripción de máximo dos párrafos que resuma su trayectoria profesional y personal. Escríbala como si fuese a ser entrevistado por Forbes.

3. **Perfil de LinkedIn actualizado**: Asegúrese de incluir:
    - Foto profesional.
    - Descripción breve de su experiencia y especialidad.
    - Fondo acorde a su sector de trabajo.
    - URL personalizada para su perfil. (linkedin.com/*sunombre*)



4. **Enlaces relevantes:** Incluya accesos directos a su sitio web y redes sociales principales (LinkedIn, YouTube, X, Instagram, Facebook, etc.).

5. **Información de contacto:** Correo electrónico profesional y, opcionalmente, enlace directo a su WhatsApp.

Recuerde tenerlo siempre a mano en su computador o su celular para cuando lo requiera y asi quedar siempre bien como el excelente profesional organizado y moderno que es.

Así mismo, es importante que revise si en su empresa u organización también cuentan con este Mínimo Viable Digital:

Mínimo Viable Digital para Empresas:

1. **Logotipo en alta resolución:** Compatible con programas de diseño, preferiblemente acompañado de un manual de marca o brandbook.
2. **Reseña corporativa**: Una descripción clara y atractiva de la empresa en no más de dos párrafos.
3. **Enlaces a redes corporativas y sitio web:** Personalizados siempre que sea posible.
4. **Datos de contacto:** Correo electrónico, teléfono y, si aplica, enlace a WhatsApp.

Tenga este Mínimo Viable Digital almacenado en su plataforma de nube favorita (Drive, OneDrive, iCloud, etc.) para compartirlo fácilmente cuando lo requieran. Con estos sencillos pasos, estará proyectando una imagen profesional sólida y acorde a los tiempos modernos.

¿Quiere saber más? Contácteme a **yelena@triclick.co**, y juntos construiremos su presencia digital para abrir nuevas oportunidades en su carrera.

Yelena Castañeda U.
Social Media Manager en @Triclick.co
Consultora en Estrategia DIgital | Marketing Digital | Redes sociales | Emprendedora en SERIO
www.triclick.co | 318 2090001

https://www.linkedin.com/in/yelenacastanedau/

¿Listo para llevar su carrera en seguridad

AL SIGUIENTE NIVEL?

CPP (R)
Certified Protection Proffesional

APP
Associate Protection Proffesional

PCI (R)
Proffesional Certified Investigator

PSP (R)
Physical Security Professional

ASIS INTERNATIONAL®
Bogotá Chapter

ASIS LATAM&CA 2025

México CDMX

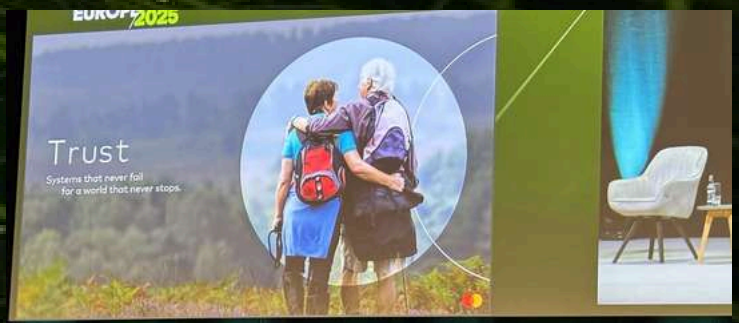
Congreso de Seguridad Integral

25 - 26 agosto

CALL FOR SPEAKERS

www.asisonline.lat
info@asisonline.lat

Capítulo 225 en ASIS EUROPE Dublin Ireland 2025



mes del afiliado

¡Este mes le celebramos!

5 pasos para afiliarse

1. Cree una cuenta
Para lo cual visite el siguiente enlace:
https://external.asisonline.org/eWeb//DynamicPage.aspx?WebCode=verify&Site=asis

2. Llene el formulario
Trate de ser BREVE PERO PRECISO, haga click en continuar, después del catpcha (verificar que no es un ROBOT). Complete la información a continuación para crear un perfil en línea.

3. Cree la contraseña (password)
Incluya entre 8 y 18 caracteres, y al menos un numero y continúe:

4. Hecho!!!
Se ha registrado.....

5. Cierre
Vuelva abrir su cuenta EN 8 DIAS, vaya a My Account Links/ My invoices, allí encontrará el monto a pagar . P

ASIS INTERNATIONAL® | Bogotá Chapter

Síganos y comparta con sus contactos las publicaciones de **ASIS COLOMBIA,**

+57 310 477 0280

secretario@asiscolombia.org.co

www.asiscolombia.org.co

asis-colombia

asiscolombia

¡Unidos somos más fuertes!