

## Bosquejo del Plan de Mercadeo

### Elementos clave de un buen plan de marketing

#### 1. Investigación del mercado

Recopila, organiza, y escribe la información acerca del mercado que está actualmente comprando los productos y servicios tu vas a vender. (De ahora en Adelante nos vamos a referir a tus productos o servicios como “producto.”) Algunas áreas a considerar:

- Dinámica del Mercado, patrones incluyendo temporadas.
- Clientes – demografía, segmentos del mercado, mercados objetivos, necesidades, decisiones de compras.
- Producto - que hay allá afuera en el mercado, que está ofreciendo la competencia.
- Ventas actuales en la industria.
- Indicadores en la industria.
- Suplidores – vendedores que vas a necesitar confiar en.

#### 2. Mercado Objetivo

Encuentra un nicho o mercado objetivo para tu producto y descríbelos.

#### 3. Producto

Describe tu producto. ¿Como tú producto se relaciona al mercado? ¿Qué necesita tu mercado, que están usando actualmente, qué necesitan por encima y mas allá del uso actual?

#### 4. Competencia

Describe tu competencia. Desarrolla tu “propuesta única de venta.” ¿Qué te hace diferente de tu competencia? ¿Que esta haciendo tu competencia con sus marcas?

#### 5. Declaración de la Misión

Escribe algunas oraciones que declaren:

- “Mercado Clave” – a quien le estas vendiendo
- “Contribución” – que estas vendiendo
- “Distinción” - tu propuesta única de venta

#### 6. Estrategias de Mercadeo

Escribe algunas oraciones que declaren:

- Red de contactos – Ve a donde tu mercado esta
- Mercadeo directo – cartas de ventas, folletos, volantes
- Anuncios – prensa, directorios
- Programas de entrenamiento – para aumentar concientización
- Escribir artículos, dar consejos, convertirse en un experto de renombre
- Ventas directas y personales
- Publicidad y comunicados de prensa
- Ferias de comercio
- Sitio web

## **7. Precio, Posicionamiento y Marcas**

De la información que has recopilado, establece estrategias para determinar el precio de tu producto, donde en el mercado tu producto va a ser posicionado, y como vas a lograr concientización de la marca.

## **8. Presupuesto**

Presupuestar tus dólares. ¿Qué estrategias puedes costear? ¿Que puedes hacer en la casa, y que tienes que subcontratar?

## **9. Presupuesto**

Establece metas de mercadeo cuantificables. Esto significa que las metas se puedan convertir en números. Por ejemplo, tus metas pueden ser el ganar al menos 30 nuevos clientes o vender 110 productos por semana, o aumentar tu ingreso por 30% este año. Tus metas pueden incluir ventas, ganancias, o la satisfacción de clientes.

## **10. Presupuesto**

Examina y analiza. Identifica las estrategias que están trabajando.

- Encuesta clientes
- Supervisa ventas, iniciativas, visitantes a tu sitio web, porciento de ventas a impresiones o marcas.