Fecha:

Empresa o negocio:

# Plan de marketing simplificado

## 1.- Análisis Interno:

### 1.1: Sumario ejecutivo (Planteamiento del problema o situación):

(En este apartado detallamos con palabras sencillas pero de forma muy descriptiva la situación que tenemos y por qué pensamos que a través de un plan de marketing es posible mejorar).

### 1.2: Misión, Visión y Valores + Proposición única de valor:

Tutorial misión, visión y valores

Tutorial usp

Más información en este enlace: <https://youtu.be/F8GjJBew5lA>

### 1.3: Perfiles de buyer persona y buyer journey:

### 

**Explicación del buyer persona:**

<https://youtu.be/U0-cXxl0Ayg?list=PLvWDfByz7AdGUPDYFO_Hm6hHhkTEy0yN1>

Descarga tu ficha de buyer persona en: <https://ottoduarte.com/recursos/desarrollo-negocio-index/>

**Buyer Journey:**

<https://youtu.be/2C4zwOf-E1Q?list=PLvWDfByz7AdGUPDYFO_Hm6hHhkTEy0yN1>

### 1.2: Análisis DAFO:

([Crea tu matriz DAFO con este tutorial](https://youtu.be/XQDJS3t8Bqo) u otro de tu preferencia).

### 1.3: Otros factores que afectan tu negocio:

En este apartado describe otras situaciones, factores que puedan afectar. Si no tienes nada no será necesario cumplimentarlo.

## 2.- Análisis externo:

Investigación de competidores: <https://youtu.be/TwWtAAYtU0E>

Explicación de la matriz de competidores (Se da en clase, estoy atento a crear el tutorial)

Descarga la matriz de competidores en: <https://ottoduarte.com/recursos/desarrollo-negocio-index/>

## 3.- Comparativa

En este apartado analiza la situación actual de cara a lo que has revisado. Ve el presente y posibles medidas a tomar.

Luego busca alguien de tu equipo o alguien cualificado que te pueda ayudar para valorarlo.

## 4.- Estrategias de marketing MIX:

(Puedes ampliar información en este enlace: <https://youtu.be/_epX-w9p7Mk>

### Producto:

### Precio:

### Plaza:

### Promoción:

### Personas:

### Procesos:

### Posicionamiento:

### Otras estrategias:

Detalla las actividades de ventas, fidelización, evangelización, guerrilla u otras que no encajen en los apartados anteriores.

## 5.- Growth Hacks

Información en este enlace: <https://youtu.be/HXm3OFPugos>

El trabajo que viene ahora es lo que realmente hará diferente la comunicación – marketing – resultados de este plan.

Consiste en combinar las estrategias. Así como el cuerpo humano trabaja en el formato de sistemas coordinados, de esa manera debe trabajar tu marketing.

Combina la estrategias online, offline y de otros tipos.

## 6.- Asignación de funciones:

Quién ocupa cada función que se asignará. Hay un trabajo de desarrollo de cada estrategia que lo deberás realizar tú o esa persona.

Se deberá elegir las estrategias o acciones más urgentes, importantes o necesarias. Luego las mejoras en la facturación nos permitirán dirigir más presupuesto para actividades más creativas e incluso el riesgo.

## 7.- Presupuesto:

Se discute mucho si deberíamos empezar el plan desde el presupuesto. Desde mi punto de vista esto lo limita significativamente.

Recomiendo hacer el plan de una forma realista de cara a la realidad de la marca, pero no limitarlo. Las barreras de hoy, desaparecerán mañana.

## 8.- Medición:

Es vital medir continuamente, decidir que herramientas se usarán, cuadros de mando y demás para que esta labor sea lo más expedita y eficiente posible.