

**TALLER ONLINE PARA EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES**

---

# **ELEMENTOS CLAVE EN TU ESTRATEGIA DE MARKETING**

**23 SEPTIEMBRE | 15H | DIRECTO**

**CUADERNO DE TRABAJO**



# EJERCICIO

*Hasta dónde quieres llegar con tu negocio.*



## CREA TU PROYECTO EMPRESARIAL A 5 AÑOS

<b>SITUACIÓN ACTUAL</b>	<b>DESCRÍBELA</b>	<b>BIOGRAFÍA DE HOY EN 5 AÑOS</b>	<b>DESCRÍBELA</b>
Describe a tu público objetivo y en lo que este necesita que lo ayudes.			
Describe el propósito de tu comunicación.			
Describe cuántos clientes tienes y cómo los gestionas.			

# EJERCICIO

*Investiga y define a tu cliente ideal.*



## TÚ ERES EL MAYOR CONOCEDOR DE TU NEGOCIO

Este proceso te ayudará a arrancar y sentar las bases para que tu estrategia de marketing funcione. Responde tú mismo a estas cuestiones tengas o no ayuda de un departamento de marketing externo:

<b>¿Quién es tu buyer Persona?</b>	
<b>¿Qué problema tiene?</b>	
<b>¿Cómo puedes ayudarlo?</b>	
<b>¿Qué gustos tiene?</b>	
<b>¿Cuál de tus servicios o productos le ayudará?</b>	
<b>¿Cómo puedes venderle más?</b>	

# EJERCICIO

*Los pilares del marketing para tu empresa.*



## DEFINE TU MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

<b>MISIÓN</b>	¿Cuál es tu ámbito geográfico de acción?	
	¿Cuál es tu ventaja competitiva?	
	¿Hacia qué estás 100% enfocado?	
<b>VISIÓN</b>	¿Qué quieres lograr?	
	¿Dónde quieres estar en el futuro?	
	¿Sobre qué pilares trabajarás para conseguir tus resultados?	
<b>VALORES</b>	¿Cómo eres?	
	¿En qué crees?	
	¿Cómo te relacionas contigo mismo y con tus clientes?	

# EJERCICIO

*El viaje de tu cliente.*



## CUSTOMER JOURNEY

El customer journey es un modelo que nos permite monitorizar el comportamiento, necesidades y problemas del público objetivo durante el proceso de compra:

FASES	FASE 0	FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4	FASE 5
<b>Clientes</b>	No conocen	Son conscientes del problema	Son conscientes de la solución	Son conscientes del producto	Compradores	Repiten la compra
<b>Nosotros queremos</b>	Que descubran el problema	Que descubran la solución	Que descubran el producto	Que compren el producto	Que repitan la compra	Que recomienden el producto

## AHORA TE TOCA A TI

Describe aquí las estrategias y tácticas a implementar para lograr convertir a tus potenciales clientes en verdaderos consumidores de tus productos:

FASE 0	FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4	FASE 5

# EJERCICIO

*Tipos de clientes.*



## SEGMENTACIÓN DE TUS CLIENTES EN GRUPOS

Esta subdivisión puedes hacerla por margen de beneficio, por calidad del cliente, por número de ventas... Depende de qué es lo más importante para ti en tu empresa y como eso solamente lo decides tú, la segmentación debe ir alineada con tus valores empresariales.

CLIENTES	GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C
Nº 1			
Nº 2			
Nº 3			
Nº 4			
Nº 5			

## OBJETIVOS PARA CADA GRUPO DE CLIENTE

CLIENTES	GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C
Objetivo Nº 1			
Objetivo Nº 2			
Objetivo Nº 3			
Objetivo Nº 4			
Objetivo Nº 5			

# EJERCICIO

*Conocimiento del mercado.*



## ANÁLISIS DAFO

	<b>ASPECTOS NEGATIVOS</b>	<b>ASPECTOS POSITIVOS</b>
<b>INTERNOS</b>	<b>DEBILIDADES</b>	<b>FORTALEZAS</b>
<b>EXTERNOS</b>	<b>AMENAZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>

# EJERCICIO

*Calendario de acciones y estrategias.*



**¿Qué vendemos?**

**¿A quién?**

**¿Por qué?**

**¿Se adaptan estas estrategias al cliente?**

	1	2	3	4
acciones				
campañas				
estrategias				
CRONOGRAMA:				

# EJERCICIO

*El perfil ideal para el puesto de trabajo.*



Evita a la gente tóxica, contrata personas que construyan, que hagan de tu proyecto el suyo. Está en tu mano elegir HOY el ambiente de trabajo para el MAÑANA. Premia la creatividad, el buen hacer y la honestidad. Conocer, identificar y potenciar las emociones positivas de cada miembro de tu plantilla te ayudará a reconvertir el entorno laboral enfocado en resultados.

## DEFINE LAS PREGUNTAS CLAVE PARA EL PUESTO

<b>ACTITUD</b>	
<b>COMPROMISO</b>	
<b>RESPONSABILIDADES PARA EL CARGO</b>	

# EJERCICIO

*Plan de acción.*



	VISIBILIDAD	VENTAS
ENERO		
FEBRERO		
MARZO		
ABRIL		
MAYO		
JUNIO		
JULIO		
AGOSTO		
SEPTIEMBRE		
OCTUBRE		
NOVIEMBRE		
DICIEMBRE		



Te espero en la sesión en directo  
el **30** de septiembre.  
**¡No faltes!**

Podrás implementar todos estos ejercicios  
mientras escuchas la sesión en directo el  
**30** de septiembre a las 15h de Madrid.

**Será un taller online muy completo que te  
ayudará en la creación de la estrategia de  
marketing en tu empresa.**



Sígueme en Instagram:  
**@maite.advertime**