[Logo]

[Empresa]

PLAN DE MARKETING

Mes, Año

Autor(a)

CONFIDENCIAL

Tabla de Contenidos

1. Resumen Ejecutivo
2. Mercado Meta / Clientes
3. Propuesta Única de Venta (PUV)
4. Estrategia de Precios & Posicionamiento
5. Plan de Distribución
6. Ofertas
7. Materiales de Marketing
8. Estrategia de Promoción
9. Estrategia de Marketing Digital
10. Estrategia de Conversión
11. Alianzas & Patrocinios
12. Estrategia de Referidos
13. Estrategia para Incrementar Monto de Transacción
14. Estrategia de Retención
15. Proyecciones Financieras

1. Resumen Ejecutivo

[Empresa] esta en el negocio de {1-2 líneas para describir a la empresa}

1. Nuestros clientes son: {s2pD}
2. Nuestra Propuesta Única de Venta es: {s3p7}
3. Nuestra estrategia de distribución incluye: {s5p1-2}
4. Las ofertas clave que usamos para atraer clientes son: {s6}
5. Los métodos promocionales que usamos para atraer a los clientes incluyen: {s8}
6. Nuestra estrategia de marketing digital incluye: {s9}
7. Las estrategias que usamos para aumentar nuestra tasa de conversión a clientes incluye: {s10}
8. Maximizamos nuestros Montos de Transacción mediante: {s13}
9. Maximizamos el Valor del Cliente mediante: {s14}
10. Nuestras proyecciones financieras clave incluyen: {s15}

2. Mercado Meta / Clientes

A. Perfil Demográfico del Cliente

Ubicación:

Edad:

Generación:(i.e.,baby-boomers, GenerationX):

Ingreso:

Género:

Nacionalidad/Etnia:

Situación Marital:

Tamaño del hogar:

Ocupación/Situación Laboral:

Industria (B2B):

Religión:

Idioma:

Educación:

Membresías Organizacionales:

Otro:

B. Perfil Psicográfico de los Clientes

Actividades:

Intereses:

Opiniones:

Actitudes:

Valores:

C. Problemas Clave, Deseos y Necesidades de los Clientes

D. Entrevista con 3 personas Reales

E. Perfil Detallado del Cliente

3. Propuesta Única de Venta (PUV)

4. Estrategia de Precios & Posicionamiento

Branding & Posicionamiento:

Precios:

5. Plan de Distribución

Métodos de Distribución Directos:

Métodos de Distribución Indirectos:

6. Ofertas

Las ofertas que se usaran en (empresa) serán:

7. Materiales de Marketing

Logo:

Tarjetas de Negocios:

Estacionarios:

Brochures/Flyers:

Sitio Web /Blog:

Newsletter:

Catálogo:

Publicidad Impresa:

Productos Promocionales:

Signos:

Sindicación de contenido:

Casos de Estudio:

Testimonios de Clientes:

Uniformes/ Playeras de empleados:

Otro:

8. Estrategia de Promoción

Los métodos que se emplearan para la promoción son:

9. Estrategia de Marketing Digital

1. Estrategia de Keywords

Keywords:

2. Estrategia SEO

Volumen de búsquedas locales al mes:

1. Estrategia de Contenido
2. Estrategia de Enlaces
3. Estrategia de CMS
4. Estrategia de Copy y Taxonomías

3. Estrategia de Publicidad Digital de Pago

4. Estrategia de Redes Sociales

10. Estrategia de Conversión

Las estrategias para aumentar la tasa de conversión son:

11. Alianzas y Patrocinios

Las alianzas y patrocinios son:

12. Estrategia de Referidos

Las estrategias para aumentar el número de referidos son:

13. Estrategias para Incrementar Montos de Transacción

Las estrategias para incrementar los montos de transacción son:

14. Estrategia de Retención

Las estrategias para maximizar la retención de clientes y compras repetidas son:

15. Proyecciones Financieras

Basado en la estrategia de marketing, los resultados esperados son: