

10 preguntas para

PARA DEFINIR LA ESTRATEGIA DE TU NEGOCIO

PREGUNTA 1

¿Quién es mi cliente ideal?

Define el perfil de tu cliente: edad, gustos, intereses y necesidades. Imagina que describes a una persona en específico.

PREGUNTA 2

¿Qué problema resuelve mi producto o servicio?

Piensa en cómo tu oferta ayuda a resolver un problema o satisfacer una necesidad real de tus clientes.

PREGUNTA 3

¿Cuál es mi propuesta única de valor?

¿Qué te hace diferente de tus competidores? Encuentra ese elemento especial que solo tú ofreces.

PREGUNTA 4

¿Cuál es mi objetivo principal de marketing?

Define si tu meta es vender más, darte a conocer o aumentar la lealtad de tus clientes, entre otros.

PREGUNTA 5

¿En qué canales me encontrarán mis clientes?

Investiga en qué redes sociales o plataformas pasan más tiempo tus clientes y enfócate en ellas.

PREGUNTA 6

¿Qué tipo de contenido atraerá a mi audiencia?

¿Tus clientes prefieren consejos, tutoriales, historias o imágenes inspiradoras? Define los temas y el estilo que más les atraen.

PREGUNTA 7

¿Qué mensaje quiero comunicar?

Establece el tono de tu comunicación: ¿será formal, amigable, motivacional? Esto te ayudará a conectar mejor.

PREGUNTA 8

¿Cuál es mi presupuesto y cómo lo voy a distribuir?

Define cuánto quieres invertir en publicidad, producción de contenido y herramientas de marketing.

PREGUNTA 9

¿Cómo mediré el éxito de mi estrategia?

Decide qué indicadores (ventas, alcance, interacción) te dirán si tu estrategia está funcionando.

PREGUNTA 10

¿Qué pasos concretos tomaré para implementar esta estrategia?

Especifica acciones diarias o semanales que llevarán a cabo para hacer realidad tu plan.