

GUIA:
CÓMO
PREPARAR TU
ESTRATEGIA
DE
MARKETING

strategy





1. Define Tu Objetivo

- **Pregunta Clave:** ¿Qué quieres lograr con tu negocio?
- **Ejemplo:** Aumentar las ventas, generar más tráfico en tu sitio web, o mejorar el reconocimiento de marca.

2. Conoce a Tu Audiencia

- **Pregunta Clave:** ¿Quién es tu cliente ideal?
- **Ejemplo:** Mujeres de 30-50 años interesadas en moda sostenible. Define su edad, intereses, y necesidades.

3. Investiga a tu Competencia

- **Pregunta Clave:** ¿Qué están haciendo otros negocios similares?
- **Ejemplo:** Analiza las estrategias de marketing de tus competidores, identifica sus fortalezas y debilidades.

4. Define Tu Propuesta de Valor

- **Pregunta Clave:** ¿Qué hace único a tu negocio?
- **Ejemplo:** Ofrecer productos artesanales hechos a mano con materiales ecológicos.

5. Selecciona Tus Canales de Marketing

- **Pregunta Clave:** ¿Dónde está tu audiencia?
- **Ejemplo:** Utiliza Instagram para atraer a un público joven, LinkedIn para profesionales, o email marketing para mantener a tus clientes informados.

6. Presupuesto y Recursos

- **Pregunta Clave:** ¿Cuánto puedes gastar y qué recursos tienes?
- **Ejemplo:** Establece un presupuesto mensual para anuncios pagados, y determina quién se encargará de crear y gestionar el contenido.

7. Mide y Ajusta tu Estrategia

- **Pregunta Clave:** ¿Qué funciona y qué no?
- **Ejemplo:** Utiliza herramientas de análisis como Google Analytics o las estadísticas de Instagram para evaluar el rendimiento y ajustar tu estrategia según los resultados.