

Audiencia	Estrategias	Actividades
<p>Target</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué criterios definen y delimitan a su cliente objetivo ideal (demográfico / firmográfico / geográfico / tecnográfico / psicográfico)? ¿Qué piensan / sienten / creen? En qué están interesados? ¿Qué productos y servicios consumen? ¿Cuáles son sus hábitos? ¿Cuáles son sus desafíos y necesidades? 	<p>Marketing Goals</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué estás intentando lograr? ¿Es la expectativa de resultados a corto o largo plazo? ¿Cuáles son sus objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y basados en el tiempo? 	<p>Marketing Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué canales y vehículos utilizará para comunicar su Propuesta de valor a su Persona objetivo? ¿Cómo se descomponen su enfoque y su presupuesto en comparación con estos?
<p>Viaje del cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué causa que alguien busque información sobre su producto o servicio? ¿A dónde va su Persona objetivo para obtener información? ¿Cómo interactúan con los vendedores potenciales? ¿Cuáles son las diferentes etapas en su proceso de compra? ¿Cómo toman decisiones? 	<p>Estrategias Claves</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué enfoques tomará para lograr sus objetivos de marketing? 	<p>Tácticas & Actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué actividades específicas harás para entregar tus estrategias clave? ¿Qué recursos necesitas?
<p>Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué valor ofrece su producto o servicio a su Persona objetivo? ¿Cómo satisface su solución su necesidad principal? ¿Por qué es mejor que lo que están usando o haciendo actualmente en este momento, o en comparación con lo que hay por ahí? ¿Cómo eres notable? 	<p>Precios & Posicionamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuánto cobrará por su producto o servicio? ¿Cómo justifica este precio en función de su propuesta de valor? 	<p>Medidas de Éxito</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo va a medir el éxito de su plan de marketing? ¿Qué indicadores clave de rendimiento analizará? ¿Cuáles son sus objetivos medibles en comparación con el lugar donde se encuentra ahora?

Para (Compañía):

Elaborado por:

Fecha:

Iteración: