

MAPA DE MERCADEO

“Cuando el marketing es lo primero”

DESCRIPCIÓN

El Mapa de Mercadeo es donde se define y socializa la estrategia de marketing de la Compañía, articulando los diferentes temas de mercadeo y servicio actuales, que estén en proyecto y futuros, a través de talleres con una metodología práctica y de alto impacto.

OBJETIVOS

- Determinar los principales FOCOS de marketing de la empresa ó de sus Unidades ó personas y armonizarlos con temas estratégicos y de servicio.
- Priorizar las estrategias de MERCADEO y SERVICIO de mayor impacto y mayor viabilidad para la Compañía.

DIRIGIDO A:

- Mapa Estratégico Corporativo: Se define la estrategia para la compañía y se construye con el Nivel Directivo de la empresa.
- Mapa Estratégico de Mercadeo Unidad, Área, Líneas de Negocio o Marca. Se define las estrategias de mercadeo y servicio para un área, unidad de negocio, línea o marca específica.
- Mapa Estratégico de Mercadeo personal: Se define la estrategia personal para cada uno de los miembros del Equipo de mercadeo y ventas de la organización.

BENEFICIOS

- Obtener crecimiento, eficiencia y rentabilidad para la Empresa.
- Construir la estrategia de mercadeo y servicio bajo la visión de todos los líderes de los procesos de la organización.
- Priorizar las estrategias diamante de mayor impacto para la compañía y concretarlas en planes de acción para su ejecución.

CONTENIDO

CICLO 1: Segmentación:

- Estrategia de segmentación: Nichos ejecutables, definición de los segmentos actuales y propuestos.

CICLO 2: Mezcla de Marketing

- Las 8 variables para ATRAER CLIENTES (Revisión estado actual y propuesto).

CICLO 3: Mezcla de Servicio

- Las 8 variables para CONSERVAR Y DESARROLLAR LOS CLIENTES (Revisión estado actual y propuesto).

Apuntalamiento estratégico

- Selección de las variables en las que se quiere ser “salvajemente fuerte” tanto de la mezcla de mercadeo como de servicio.

Prueba ácida

- Priorizar las principales estrategias de mercadeo y servicio desarrolladas en el Mapa Estratégico de Mercadeo de acuerdo con la viabilidad e impacto estratégico.

Plan de acción. (Opcional con el acompañamiento de REAL MERCADEO)

- Construcción de planes específicos de ejecución para pasar del pensamiento a la acción.

