



¿SABES COMO CREAR UN UN BUEN PLAN DE MARKETING?



Según Tim Calkins en un artículo publicado en el MarketingProfs “Los planes de Marketing son documentos esenciales para virtualmente cualquier negocio”. Es difícil hacer gran marketing sin un plan.

Desafortunadamente, muchos planes de marketing simplemente no funcionan bien, agregan poco valor y terminan acumulando polvo en alguna gaveta.

¿cómo crear un plan que de verdad usemos? Aquí hay algunos consejos de Calkins:

NO TE ATIBORRES DE DATOS.

El papel del plan de marketing es establecer un curso de acción. Un buen plan debe explicar precisamente que debe hacerse para crear ingresos y utilidades. En otras palabras, saltamos las interminables páginas de análisis de datos y vayamos a las recomendaciones prácticas tan pronto sea posible.

INVOLUCRA A GENTE DE OTRO DEPARTAMENTOS EN EL PROCESO DE DESARROLLO.

Ellos pueden alertarte cuando una propuesta no es factible y estarán menos propensos a pelear con un plan que ellos ayudaron a crear.

ENMARCA TUS RECOMENDACIONES DENTRO DE UN RACIONAL LOGICO.

Sin evidencias que lo soporten vender tu plan de marketing a los ejecutivos clave será un reto. Dice Calkins, “El plan debe ser convincente; debe presentar lo que debe hacerse y, más importante, por el plan realmente funcionara.”

el Punto es: “Crear un gran plan de marketing no es tan complicado, un buen plan simplemente presenta los objetivos para un negocio, las iniciativas estratégicas y las tácticas.”