

MARKETING ESTRATÉGICO



☎ 4082-9700

☎ 8992-7444

✉ ventas@cpmarketingcr.com



QUIENES SOMOS

Somos una empresa creada con el fin de potenciar las ventas de nuestros clientes (Emprendedores- PYMES – Empresa privada – Gobierno), por medio de un plan de marketing estratégico personalizado, generando como resultado estrategias comerciales que satisfagan los objetivos fijados.

Para entender la propuesta que PROSPECTA le ofrece a su representada es necesario refrescar los siguientes conceptos.

¿QUE ES EL MARKETING?

Es un conjunto de técnicas y estudios que tienen como objeto mejorar la comercialización de un producto o servicio canalizandolos en un plan de marketing por medio de una estrategia comercial.

EL MARKETING

Tiene dos segmentaciones, las cuales son Marketing Estratégico y Marketing Operativo

¿QUE ES EL MARKETING EXTRATÉGICO?

Es una metodología de análisis y conocimiento del mercado, con el objetivo de detectar oportunidades que ayuden a la empresa a satisfacer las necesidades de los consumidores de una forma más óptima y eficiente, que el resto de competidores.

¿QUE ES EL MARKETING OPERATIVO?

Es la estrategia que se encarga de ejecutar las acciones y tácticas de venta con el objetivo de dar a conocer a los posibles compradores la características de los productos o servicios que oferta una empresa. Es una acción concreta orientada al producto o servicio.

FUNCIONES

- Detectar nuevas necesidades de los consumidores.
- Analizar a la competencia,
- Estudiar la demanda.
- Adaptar la empresa a los continuos cambios del mercado.
- Evaluar oportunidades y amenazas.
- Crear una ventaja competitiva.
- Definir una estrategia de marketing que consiga los objetivos empresariales que hemos fijado.

FUNCIONES

- Crea el volumen de negocio de las empresas. Es decir, las ventas.
- Inciden en la rentabilidad a corto plazo.
- Está directamente ligado al marketing estratégico.
- Minimiza los costes de recursos y medios.
- Está vinculado a herramientas como la publicidad o EL MARKETING DIGITAL

Estos dos segmentos son de vital importancia para el buen funcionamiento de una empresa o negocio la implementación de ambos permite a una empresa su rentabilidad presente como futura.

¿QUÉ ES UNA ESTRATEGIA COMERCIAL?

La estrategia comercial es el conjunto de acciones o planes que se realizan para alcanzar objetivos como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado.

EN RESUMEN...

Partiendo de estos conceptos, la mayoría de las empresas dentro de su operación diaria solo ejercen el marketing operativo esto se debe en el mayor de los casos por el exceso de trabajo cotidiano que recaen en sus gerentes de ventas.

Dejando de lado el marketing estratégico lo cual afecta de forma negativa su capacidad de crecimiento, su capacidad de reacción ante crisis financieras, la innovación y mejora continua necesarias para mantenerse en el mercado actual y futuro , entre otras.



NUESTRA PROPUESTA

PROSPECTA le ofrece ser la empresa aliada que su representada requiere para poner en práctica el marketing estratégico y así lograr la estrategia comercial correcta.

Alcanzando las metas deseadas de la mano con su departamento de ventas.

¿COMO LO HACEMOS?

En Prospecta hemos desarrollado un método de marketing personalizado que explicamos a continuación, con el cual definimos la estrategia comercial correcta, para obtener los resultados deseados.

DIAGNÓSTICO

En una reunión previa con las gerencias de los departamentos de ventas, administrativo y operaciones, analizamos (F.O.D.A) desde una perspectiva comercial los siguientes puntos:



Basados en este análisis detectamos cuales son las necesidades que tiene la empresa y por qué, su capacidad para afrontarlas, así como sus limitaciones .

Después de esto las categorizamos en 4 etapas según su cronología en:

INMEDIATAS

CORTO PLAZO

MEDIANO PLAZO

LARGO PLAZO

ANÁLISIS PREVIO DE ESTRATEGIA

01

**POSIBLES NICHOS
DE VENTAS**

02

**DEMANDA DE
MERCADO**

03

**COMPETENCIAS
INMEDIATAS**

04

**DEFINICIÓN DE
PRECIOS DE VENTA**

05

**CANALES DE
COMUNICACIÓN**

06

**CAPACIDAD DE
EJECUCIÓN DE
LA EMPRESA**

07

**INVERSIÓN
INICIAL**

08

**RESULTADOS DE
COSTOS Y VIABILIDAD
DE PROPUESTAS**

Con las necesidades identificadas y categorizadas se procede a formular un plan con las posibles soluciones donde se analizan los siguientes puntos:

DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA COMERCIAL Y EJECUCIÓN



Después de analizar todas las propuestas con las gerencias se define las estrategias con mayor porcentaje de éxito y se ejecutan de la siguiente forma:

- *Segmentación de mercado y nicho para ejecución*
- *Preparación de logística interna para cubrir la demanda proyectada*
- *Preparación de los canales de comunicación con las herramientas publicitarias asignadas previamente.*
- *Capacitación de cierre de ventas al personal que se le asignó la ejecución del proyecto.*
- *Ejecución de la prospección masiva.*
- *Análisis de resultados.*
- *Mejora continua.*



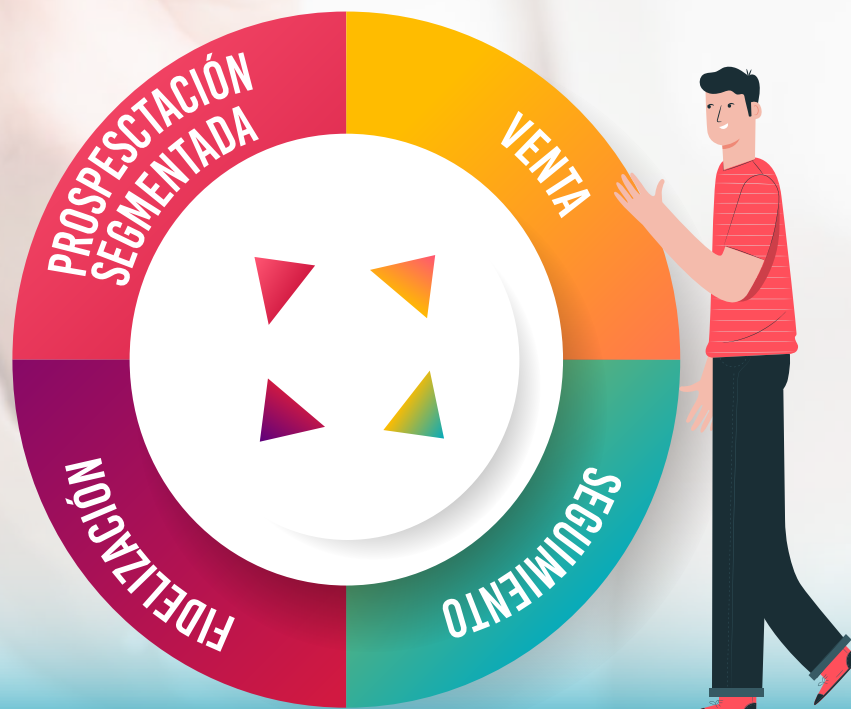
Cabe destacar que todo proyecto de marketing obtiene un mayor porcentaje de éxito en el momento en que todos los implicados comprenda y se comprometan con la estrategia.

PROCESOS DE VENTA EN UNA ESTRATEGIA OFFLINE O ONLINE

ESTRATEGIA MARKETING OFFLINE



ESTRATEGIA MARKETING ONLINE



LOS DUEÑOS DE LAS EMPRESAS CONTRATAN NUESTROS SERVICIOS CUANDO QUIEREN

POTENCIALIZAR SUS VENTAS

MIGRAR A NUEVOS NICHOS
DE VENTAS

EXTENDER SU
TERRITORIO COMERCIAL

CREAR UN DEPARTAMENTO
COMERCIAL DE VENTAS

REALIZAR ESTRATEGIAS DE
VENTAS O POSICIONAMIENTO

MINIMIZAR COSTOS DE
ADQUICION DE CLIENTES

DIGITALIZAR SUS NEGOCIOS

POSICIONAR MARCAS,
PRODUCTOS Y SERVICIOS

MEJORAR SUS
PROCESOS DE VENTAS

INNOVAR EN EL MERCADO



TABLA DE PAQUETES

DESCRIPCIÓN	PLAN BÁSICO	PLAN EMPRENDEDOR	PLAN PYMES	PLAN EMPRESARIAL
CANTIDAD DE ESTRATEGIAS	1	2	3	ILIMITADO
MESES DE CONTRATO	15 DÍAS	1	2	3
DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES	SI	SI	SI	SI
ANÁLISIS PREVIOS DE ESTRATEGIA	SI	SI	SI	SI
DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA	SI	SI	SI	SI
EJECUCIÓN DE ESTRATEGIA	NO	SI	SI	SI
ANÁLISIS DE RESULTADO Y MEJORA CONTINUA DE ESTRATEGIA	NO	NO	SI	SI
MENSUALIDAD	\$500	\$1.000	\$2.000	\$4.000

OBSERVACIONES: Los precios de los paquetes pueden variar según las necesidades del cliente y el pago mensual se realiza a partir del primer día del cierre de la contratación.

REQUERIMIENTOS



Para alcanzar los objetivos deseados y se logre una satisfacción plena en esta relación comercial, PROSPECTA requiere de su representada :

▶ *UNA COLABORACIÓN TOTAL DE LAS PERSONAS IMPLICADAS*

▶ *VERACIDAD EN LOS DATOS SOLICITADOS*

▶ *FIRMA DEL CONTRATO DE SERVICIOS SOLICITADOS*

▶ *PUNTUALIDAD EN LOS PAGOS*

▶ *ACATAMIENTO PUNTUAL DE LA ESTRATEGIA DE MARKETING DEFINIDA*

▶ *REGISTRO DE DATOS DE VENTAS PARA ANALISIS Y MEJORA CONTINUA*

▶ *EFICIENCIA EN LA REALIZACION DE TAREAS ASIGNADAS*



SERVICIOS ADICIONALES



CAMPAÑAS PUBLICITARIAS

LOGISTICA DE EVENTOS

ASESORIA EN VENTAS

CAPACITACION DE DEPARTAMENTOS DE VENTAS

DESARROLLO DE PROYECTOS DE VENTAS

EJECUCION DE VENTAS

PAPELERIA IMPRESA

ARTICULOS PUBLICITARIOS

ROTULACION EMPRESARIAL Y VEHICULAR

IMPLEMENTACION DE E-COMMERCE

IMPLEMENTACION DE CRM

CREACION DE PAGINA WEB

CREACION DE LANDING PAGE

CREACION DE LOGOS

MANUAL DE LIBRO DE MARCA

DISEÑOS PUBLICITARIOS

EDICION DE VIDEOS

SESION DE FOTOGRAFIAS

CATALOGOS DIGITALES

ENTRE OTROS



25,423

3,32 Pages View

Time Spent Overview



PROS PECTA



Visitors
2,958

Views