

estrella digital (/)

Home (/)

Secciones



<http://www.estrelladigital.es/articulo/empresas/fabricantes-smartphones-libres-excelente-relacion-calidad-precio-espana/20170816144826327729.html>

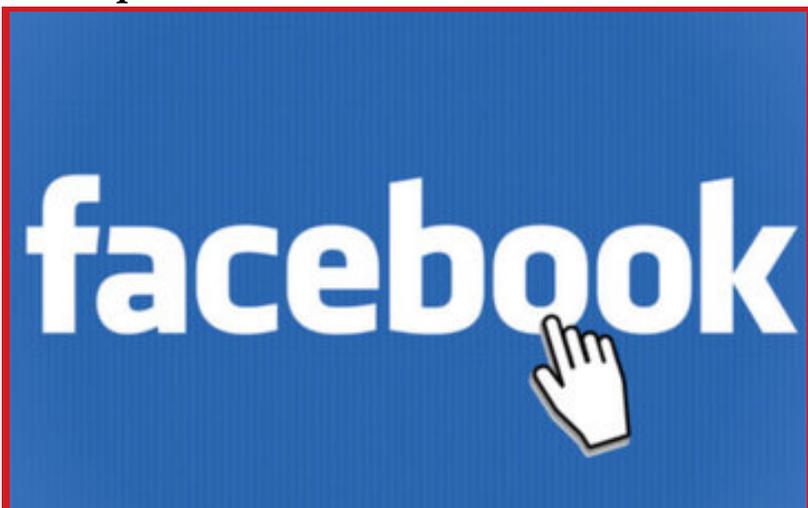
Fabricantes de smartphones libres con excelente relación calidad/precio en España
(<http://www.estrelladigital.es/articulo/empresas/fabricantes-smartphones-libres-excelente-relacion-calidad-precio-espana/20170816144826327729.html>)



<http://www.estrelladigital.es/articulo/empresas/mente-cambiar-nuestra-realidad/20170816144200327728.html>

El poder de la mente para cambiar nuestra realidad

(<http://www.estrelladigital.es/articulo/empresas/mente-cambiar-nuestra-realidad/20170816144200327728.html>)



<http://www.estrelladigital.es/articulo/empresas/usar-facebook-mejorar-visibility-empresa/20170816142727327725.html>

Cómo usar Facebook para mejorar la



<http://www.estrelladigital.es/articulo/empresas/buen-posicionamiento-obtener-exito/20170816140734327723.html>

La importancia de un buen posicionamiento

text=Las%20claves%20de%20la%20hora%20de%20crear%20un%20plan%20de%20n
%20http%3A%2F%2Fwww.estrelladigital.es%2Farticulo%2Fempresas%2Fclaves-
hora-crear-
plan-
marketing-
estrategico%2F20170113101243310168.html)

independientemente de su tamaño. Hemos hablado con expertos de la agencia Lotus Innovation (<https://lotusinnovation.es/>), donde realizan de forma habitual planes de marketing estratégicos, estudios de mercado, política de precios, marketing promocional, etc., y nos han hablado sobre lo que consideran las etapas más importantes que no pueden faltar en un plan de marketing estratégico, que son las siguientes:

- **Analizar y contrastar los objetivos:** el objetivo de todo plan de marketing estratégico (<http://lotusinnovation.es/plan-estrategico-de-marketing/>), es establecer unos objetivos a medio y largo plazo, siempre teniendo en cuenta los objetivos generales de la empresa. En este sentido, hay algunas cuestiones que no pueden faltar:

Un tiempo de impacto: donde se hace un análisis competitivo, estrategias de penetración de mercados, el plan de medios y la previsión de resultado, entre otras cosas que se analizan para ver cuánto tiempo será necesario para implantar el plan.

Análisis de la situación actual de la competencia

Consolidar la misión y la visión de la marca

Establecer objetivos corporativos (necesidades y proyecciones del consejo de administración, y motivaciones de los líderes de la marca), objetivos financieros, objetivos de ventas, y objetivos a largo plazo.

- **Analizar la situación actual de la empresa:** un análisis al detalle de la situación de la empresa, para identificar cuáles son sus debilidades internas, amenazas externas, fortalezas internas u oportunidades externas. Aquí, se realiza lo que se conoce como el análisis DAFO.

- **Estudio y análisis del mercado:** aquí se analizan los requisitos de información que se necesitan para estudiar el segmento de mercado concreto. Los datos que se recogen, se sintetizan para que la marca pueda tomar las decisiones adecuadas para enfrentarse a sus competidores. Este análisis, nos dirá cuáles son los puntos débiles de los competidores, para poder llevar a cabo acciones de benchmarking e innovación para poder así aumentar la competitividad de la firma.

- **Estudio y elaboración de la política de precios:** en esta etapa, lo que se hace es fijar los objetivos del precio para tener una óptima penetración en el mercado, basándose en toda la información recogida anteriormente y su síntesis. Además, habrá que establecer los métodos de fijación de precios, pensando en los diferentes canales, el tipo de clientes, etc., y establecer una estrategia de precios que diga qué acciones tácticas se van a aplicar en los mercados objetivos, las costumbres empresariales y del consumidor, así como de los canales de comercialización. Por otro lado, también es necesaria la elaboración de una política de descuentos y precios, para indicar cómo trabajar de forma óptima con las ofertas promocionales y los descuentos que se van a aplicar en los precios.

- **Diseño de la estrategia de marketing promocional:** aquí se mencionan todos los canales de venta que se van a utilizar con la marca comercial para poder aumentar las ventas y ampliar el segmento de público que se quiere alcanzar. También se establece un plan de comunicación dentro de los mercados objetivos, y se hace un análisis sobre los requerimientos estructurales que se necesitan para hacer frente al plan de acción.

- **Diseño de la estrategia de marketing de distribución:** se establece una cobertura geográfica con unos tiempos de penetración planificados (timing). Además, es importante establecer también los canales de distribución adecuados y analizar la protección industrial que hay que llevar a cabo para proteger el producto al máximo. Por otro lado, la logística vendrá marcada por los requisitos que se establecen a partir del estudio de mercado, para que se adapte a las exigencias del consumidor final.

- **Estrategia de cuota de mercado:** se establece la estrategia de cuota de mercado por productos (tipología de productos, canales y segmentos de mercado a los que dirigirse), por segmentos de clientes (para abarcar y decidir las estrategias publicitarias a llevar a cabo), y por segmentos geográficos (estableciendo las prioridades geográficas).

- **Implementación y control del plan de marketing:** en este sentido, entran varias cosas en juego:

Definición de los requerimientos estructurales para poder llevar a cabo el plan (recursos humanos, materiales, tecnológicos, administrativos, jurídicos, etc.).

Asignación de responsabilidades para los requerimientos a corto, medio y largo plazo.

Estrategia de incentivos en función de los objetivos y oportunidades.

Estrategia comercial.

Información al detalle sobre todos los requisitos presupuestarios.

Información sobre requisitos técnicos y organizativos.

Plan de acción, en el que fijar y periodificar las estrategias, el plan de medios y el resto de actuaciones para conseguir los objetivos.

Control de resultados: una monitorización para controlar que se llevan a cabo todas las

acciones planificadas.
Ajustes y contingencias
Plan de facturación y
presupuestarios y la i
para evitar problemas

Todo el plan de marketing e
relación sinérgica para pote
metas. De esta forma, la el
plasmado por escrito, ya qu
de la compañía, así como u
los objetivos marcados. Ade
medir el impacto que se esta
sociedad que se encuentra en una evolución constante.



SEGURO DE HOGAR
AHORA LA MEJOR
PROTECCIÓN PARA TU CASA
DESDE 15€/MES*

QUIERO CONTRATAR

(*) Precio sujeto a Normas de Suscripción de la Compañía.

santalucía
SEGUROS

s requisitos

mano/

to de equilibrio de la firma

de manera que sea una
al logro de las distintas
e un negocio debe estar
zará para guiar los pasos
n los tiempos para lograr
a acción, será posible

los cambios que se dan en una

 [Enviar por email \(/content/share-by-email/310168\)](/content/share-by-email/310168)

 [Comentar](#)

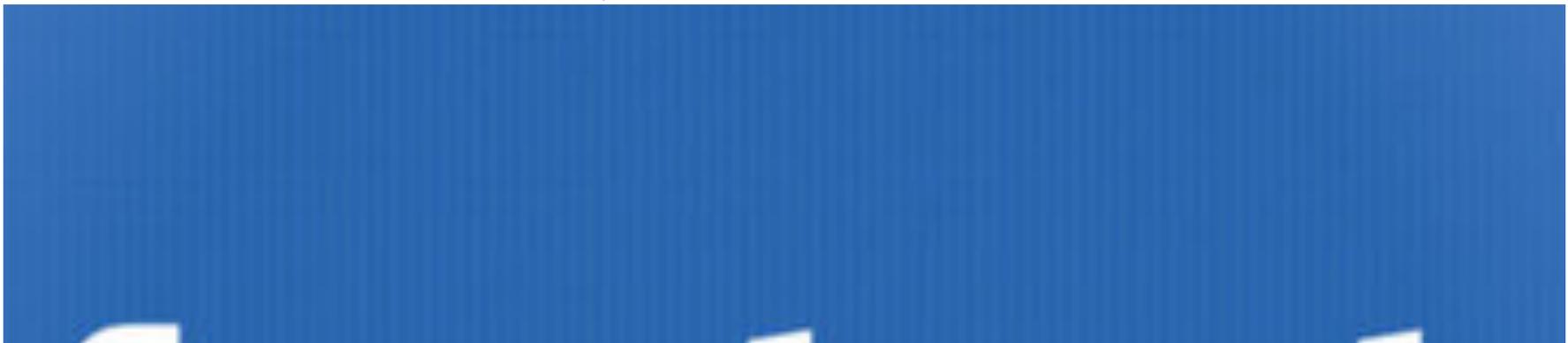
 [Imprimir \(/content/print/claves-hora-crear-plan-marketing-estrategico/20170113101243310168\)](/content/print/claves-hora-crear-plan-marketing-estrategico/20170113101243310168)



(/articulo/empresas/fabricantes-smartphones-libres-excelente-relacion-calidad-precio-espana/20170816144826327729.html) Fabricantes de smartphones libres con excelente relación calidad/precio en España (/articulo/empresas/fabricantes-smartphones-libres-excelente-relacion-calidad-precio-espana/20170816144826327729.html)



(/articulo/empresas/poder-mente-cambiar-nuestra-realidad/20170816144200327728.html) El poder de la mente para cambiar nuestra realidad (/articulo/empresas/poder-mente-cambiar-nuestra-realidad/20170816144200327728.html)



(/articulo/empresas/usar-facebook-mejorar-visibilidad-empresa/20170816142727327725.html) Cómo usar Facebook para mejorar la visibilidad de tu empresa (/articulo/empresas/usar-facebook-mejorar-visibilidad-empresa/20170816142727327725.html)

(http://self-booking.ligatus.com/?utm_source=ligatus-de&utm_medium=placement&utm_content=logo&utm_campaign=branding) (http://self-booking.ligatus.com/?utm_source=ligatus-de&utm_medium=placement&utm_content=text&utm_campaign=branding)

Y ADEMÁS ▲



Consumidores descubren una nueva página para conseguir iPhones por tan sólo 17€
Expertos en shock

Ex-Agente de la CIA anticipa la Inminente Caída de la Bolsa Española
Inversor Global España

Este juego es tan adictivo que es imposible dejarlo. 100% gratis!
Mejor juego del año

MiAffaire, “Mejor web española 2016” y “Mejor página para encontrar pareja”
¡Regístrate gratis!

El mejor buscador de vuelos baratos: compara y reserva tu vuelo desde 18€
Vuelos baratos

Consigue tus objetivos de Performance con Ligatus, 1ª Red de Native Ads
Tráfico y Conversión

Ofrecido por  (<http://www.ligatus.es/>)

(http://self-booking.ligatus.com/?utm_source=ligatus-de&utm_medium=placement&utm_content=logo&utm_campaign=branding) (http://self-booking.ligatus.com/?utm_source=ligatus-de&utm_medium=placement&utm_content=text&utm_campaign=branding)



Y ADEMÁS

Esta nueva página vende iPhones por una fracción de su precio
iPhone 7 desde 19€

Cirugía de Pecho con la máxima calidad médica y todas las garantías
Clínica Londres-88€/mes

Olvídate de las gafas con la cirugía láser ocular, una solución rápida, eficaz y segura
Desde 649€ en Sanihub

Con MAPFRE tu seguro ahora
con cobertura de atasco
Tu experiencia es otra

Esta oferta de MÁSMÓVIL no
es un truco ¡Aprovéchala! Llama
gratis al 900 696 239
FIBRA GRATIS para siempre

Con MAPFRE tu seguro con
asistencia en vías no aptas
Tu experiencia es otra

Ofrecido por  (<http://www.ligatus.es/>)

ESTRELLA DIGITAL

[Quiénes Somos \(/estaticas/quienes-somos/\)](/estaticas/quienes-somos/)

[Contacto \(/estaticas/contacto/\)](/estaticas/contacto/)

[Aviso Legal \(/estaticas/aviso-legal/\)](/estaticas/aviso-legal/)

[Publicidad \(/estaticas/publicidad/\)](/estaticas/publicidad/)

[Política de cookies \(/estaticas/politica-de-cookies/\)](/estaticas/politica-de-cookies/)

[Política de privacidad \(/estaticas/politica-de-privacidad/\)](/estaticas/politica-de-privacidad/)

SECCIONES

[Actualidad \(/seccion/actualidad/\)](/seccion/actualidad/)

[Deportes \(/seccion/deportes/\)](/seccion/deportes/)

[Estrellas \(/seccion/estrellas/\)](/seccion/estrellas/)

[Financiero Digital \(/seccion/financiero-digital/\)](/seccion/financiero-digital/)

[Togas \(/seccion/togas/\)](/seccion/togas/)

[ED TV \(/seccion/ed-tv/\)](/seccion/ed-tv/)

[Comunidad \(/seccion/comunidad/\)](/seccion/comunidad/)

[Servicios \(/seccion/servicios/\)](/seccion/servicios/)

[Especiales \(/seccion/especiales/\)](/seccion/especiales/)

[Cartas al Director \(/cartas-al-director/\)](/cartas-al-director/)

 (http://creativecommons.org/licenses/?lang=es_ES)

 (</rss/listado>)

 (<https://www.facebook.com/EstrellaDigit>)

 (<https://twitter.com/estrelladigital>)

 (<https://plus.google.com/109056917741000932971/posts>)

 (<http://www.youtube.com/channel/UCSk5V-t9XEqrXsX8ls-rLoA>)

[estrelladigital \(/\)](#)

opennemas

(<http://www.opennemas.com/>)

POWERED BY
OPENHOST

