

5 PASOS PARA UN MERCADERO EXITOSO

Aumente sus clientes de
manera sistemática

HACER MERCADEO:



Es generar conocimiento, agrado y confianza en todas aquellas personas que necesitan lo que usted vende

Mercadeo =

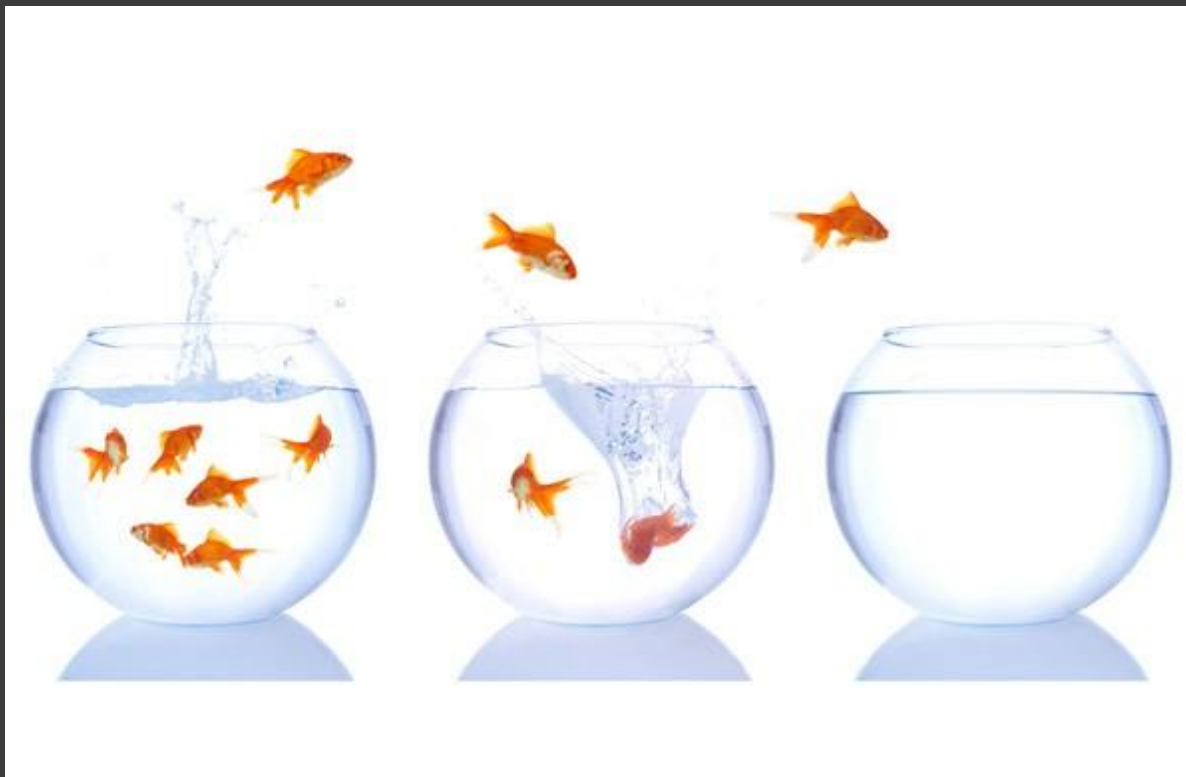
ESTRATEGIA + TÁCTICA

1. Enfoque su Mercado
2. Diferencie su Producto o Servicio
3. Posiciónese en la mente de sus clientes
4. Promociónese
 - Publicidad
 - Referidos
 - La Web
5. Planifique



PASO 1

Enfoque su Mercado Objetivo



NO TODOS SON CLIENTES POTENCIALES

*”No se deben poner
todos los huevos
en una misma canasta”*

Quando se pretende ser
de todo para todos,
se termina siendo
nada para nadie



Su cliente ideal



Lo valora



Le es rentable



Le refiere nuevos clientes

Perfil de mi Cliente Ideal

- ¿Con quiénes quiero trabajar?
- ¿A cuáles puedo servir mejor?
- ¿Cuáles están dispuestos a pagar mejor por mis productos o servicios?

PASO 2

Diferencie su Producto o Servicio



Si su cliente no ve la diferencia,
decidirá por precio

Bogotá Beer Company



Punto Blanco



Tortas Cascabel



Heladería Los Indios – Villa de Leyva



Peluquería D Norbertos - Bogotá



¿Cómo descubrir su diferencia?

Pregunte
a sus clientes



- ◉ ¿Por qué nos eligió a nosotros?
- ◉ ¿Por qué lo siguen haciendo?
- ◉ Por qué nos recomienda?
- ◉ ¿Cuáles son nuestras fortalezas?
- ◉ ¿Qué hacemos que otros no hacen?
- ◉ ¿Qué lo frustra de la industria en general?

PASO 3

Posiciónese



Empaquete y Presente de manera llamativa sus productos o servicios

Antes que salir a cazar, busque ser encontrado

Establezca una imagen consecuente con su tipo de negocio, atractiva para su mercado objetivo y que transmita su mensaje central de marketing

Dele un nombre a su proceso de servicio al cliente y/o a su oferta de servicios . Esto le dará **MAYOR RECORDACIÓN Y CLARA DIFERENCIACIÓN FRENTE A SUS COMPETIDORES**



PROGRAMADOR O EMPRESA DE SOFTWARE: **Software Onix** para empresas exequiales

CONTADOR O FIRMA DE CONTADORES: **Paquete Platino** para PYMES

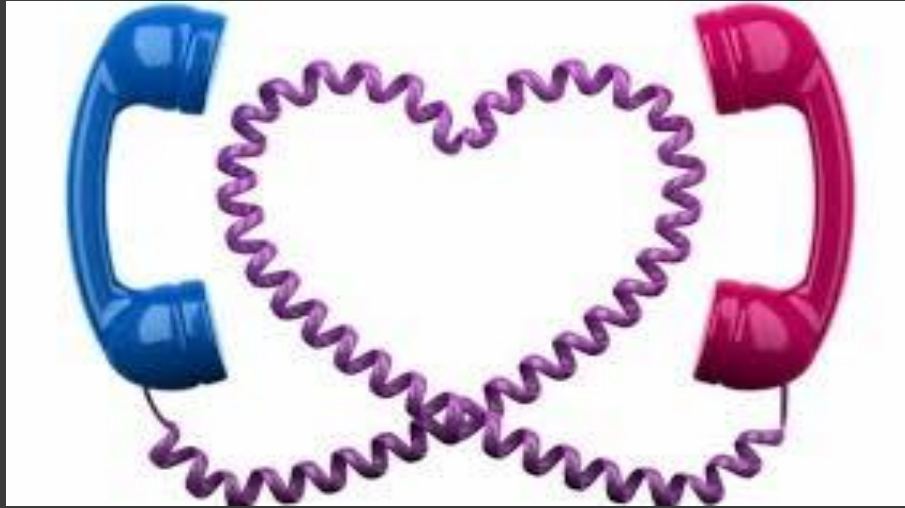
EMPRESA INMOBILIARIA: **Plan MI Primera Casa** opciones de vivienda usada para personas o familias que van a comprar casa por primera vez

PASO 4 PROMOCIÓN



Publicidad
Referidos
La web

Publicidad efectiva



- Llegar a la gente correcta,
en el medio correcto
con el mensaje correcto

Referidos: El proceso de conseguirlos

- Merezca referidos
- Fuentes de referidos (clientes actuales / socios estratégicos)
- Eduque a sus referidos
- Ofertas para referidos
- Haga seguimiento



La internet



Página web

Redes Sociales

PASO 5

Planeación y Ejecución del Mercadeo



Debe hacer de ello una Prioridad y convertirlo en un Hábito

EJECUCIÓN DE SU PLAN DE MERCADEREO



Programa y Agende

- Temas mensuales
- Acciones semanales
- Presupuesto de Mercadeo

¡Gracias!