

¡PASOS CLAVES PARA DISEÑAR LA ESTRATEGIA DE MARKETING EN LA EMPRESA!

Mag. Carol Vanegas Salinas
[linkedin.com/in/carolvanegass](https://www.linkedin.com/in/carolvanegass)



PROVOCAR CONSUMO

Innovar en las propuestas de valor

Potencializar el uso y consumo de cada una de las presentaciones que componen las marcas a través de la innovación en la comunicación o en la forma en que se usa el producto.



BRAND AWARENESS

AUMENTAR LA PRESENCIA DE MARCA

Utilizar todos los medios de comunicación posibles (Analógicos y Digitales) para mantener activa la marca en la mente de los consumidores destacando el Brand Recall.



EL PODER DEL CLIENTE

Las experiencias como base de la estrategia.

Apoyarse en los clientes con los que se ha venido trabajando para la recuperación económica de la organización, haciendo activaciones para que vuelvan a consumir.



SORPRENDER AL CLIENTE

Crear eventos que activen la compra

Contactar al cliente con acciones que aumenten el conocimiento de los usos y beneficios que tiene el portafolio para aumentar la exigencia de compra de los consumidores.



MARKETING TRANSACCIONAL

Aceleradores de ventas

Crear estímulos que aumenten las decisiones de compra con ofertas y acciones en los sitios de venta que logren la facturación real y garantizando la recompra a través de una experiencia de servicio WOW



Conoce más sobre
la Especialización
en Mercadeo aquí

