

→ PLANIFICA

# Estrategia de Marketing

Define, orienta y planifica una estrategia de Marketing de valor.  
Conviértete en el nuevo influencer para tus clientes.



## CONSEJO

Realiza el ejercicio Personas para entender y crear propuestas válidas para el tipo de target.  
Más info consultar: Personas

## 2. Marca

Tu marca describe tu ideología y tu propósito principal, es tu identidad. Define tu propósito, posicionamiento, valores e identidad.

## 3. Propuesta de Valor

La propuesta de valor es la razón de ser por la cual tu cliente te necesita. Describe los beneficios que aportas a tus clientes.



## 1. Persona

Describe aquel target que interactuará con tu producto o servicio.

## 4. Conversación

Mantén conversaciones posibles con tus clientes y predice las necesidades y emociones que refuercen el valor de tu marca.

## 5. Recorrido

Define los pasos que realiza tu cliente para usar tu servicio o producto. Las buenas experiencias no dan espacio a la improvisación. Ponte en sus zapatos.



## 6. Costes

Define tus costes estructura y los costes diarios que tiene tu negocio.



## 7. Ingresos

Identifica las previsible fuentes de ingresos.