

Soluciones de Marketing

mkt_  ctitud



Xarxa de Dones Emprendedores
de Corbera

Soluciones de Marketing per
aplicar a la teva empresa i, ...
no tornar-te boja!

✓ PERQUÈ MARKETING EN FEMENÍ?

- ✓ No estem parlant del marketing per vendre més a les dones.
- ✓ És marketing per a tothom que es recolza en aquells valors més femenins:
 - ✓ Sinceritat, Persuasió, Atenció al detall, Emocions, Empatia, ...

Ha arribat el moment de posar en valor la faceta femenina, per arribar a un equilibri que ens portarà a:

Clients contents, satisfets i disposats a tornar i recomanar.

Què cal saber del Marketing?

Per entendre el Marketing, el primer que ens cal saber és com ha evolucionat el món comercial en els darrers anys.

ORIENTACIÓ AL
PRODUCTE



ORIENTACIÓ A LA
PRODUCTIVITAT



ORIENTACIÓ A LA
VENDA



ORIENTACIÓ AL
MERCAT



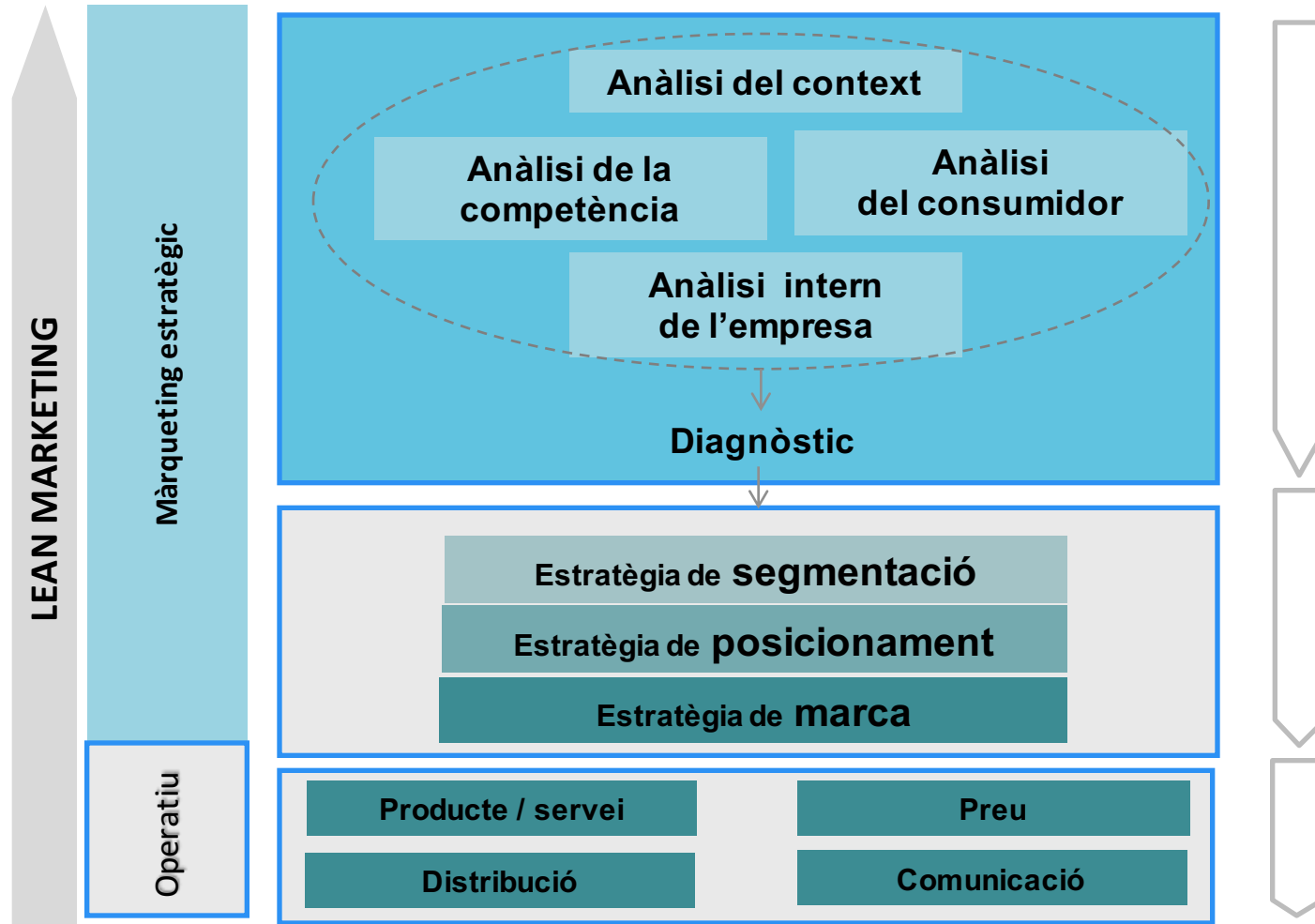
Què cal saber del Marketing?

- ✓ De què ens servirà?
 - ✓ Ens ajuda a **estructurar**-nos.
 - ✓ Fixa un **camí** i ens diu com hem de seguir-lo.
 - ✓ Dóna la oportunitat de saber si ens **desviem** i **perquè**.
 - ✓ Obtenim **informació** del mercat, del client,..
 - ✓ I ens ajuda per adaptar-nos, **créixer**, millorar,..

Què cal saber del Marketing?

- ✓ Com l'apliquem:
 - ✓ Definir un **Objectiu** (Quantitatiu o qualitatiu);
 - ✓ Millor imatge de marca, tenir més clients,...
 - ✓ Definir una **Estratègia**;
 - ✓ Incloure en l'estratègia la definició del nostre "target" o públic objectiu.
 - ✓ Crear i executar un Pla **d'Acció** per aconseguir l'Objectiu amb l'estratègia que hem definit.
 - ✓ Assignar un pressupost i revisar desviacions.

Com apliquem el Marketing?



Lean Marketing

Anàlisi previ: DAFO

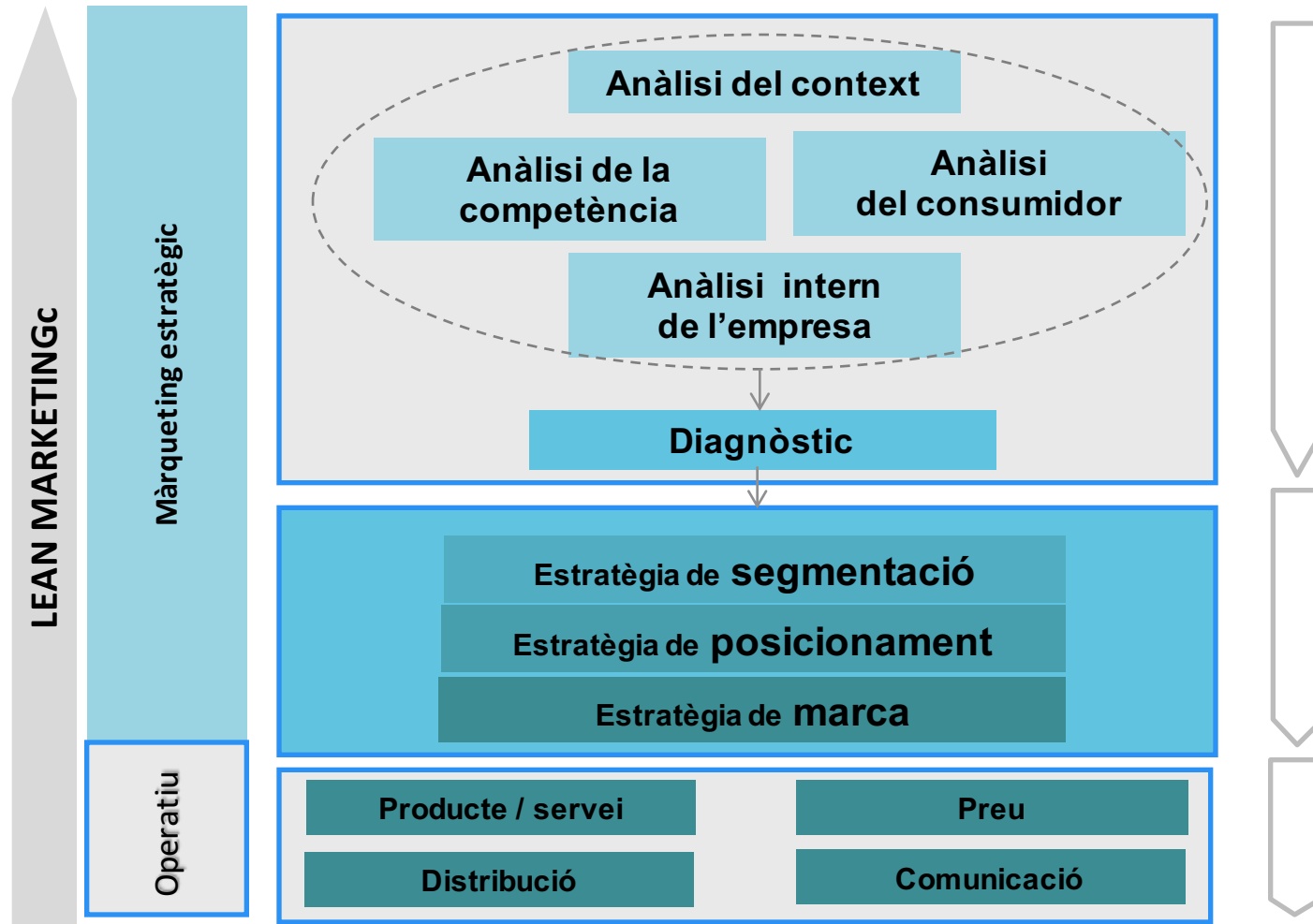
- ✓ Des del punt de vista intern, aquelles característiques que depenen de nosaltres i que ens poden afavorir o no;
 - ✓ Debilitats
 - ✓ Fortaleses
- ✓ De l'entorn, aquelles circumstàncies que no depenen de nosaltres;
 - ✓ Amenaces
 - ✓ Oportunitats

Lean Marketing

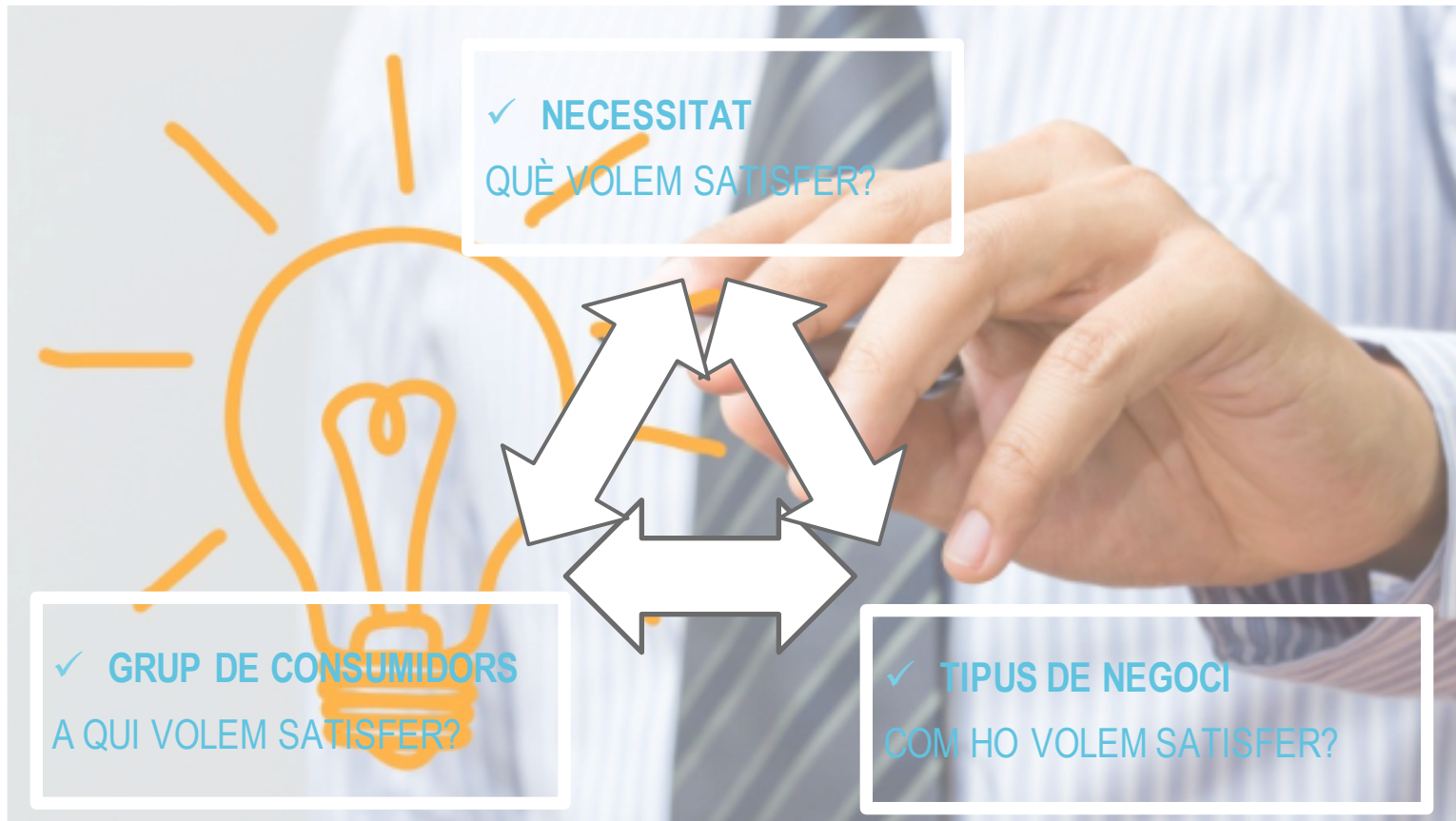
✓ DAFO Dinàmic;

- ✓ Més enllà de l'anàlisi, cada punt que analitzem haurà d'anar conjuntament amb una acció.
 - ✓ Si ens afavoreix, doncs fomentant, comunicant,...
 - ✓ Si ens perjudica, trobant la fórmula de convertir-ho en una Oportunitat o en una Fortalesa.

Lean Marketing



Estratègia

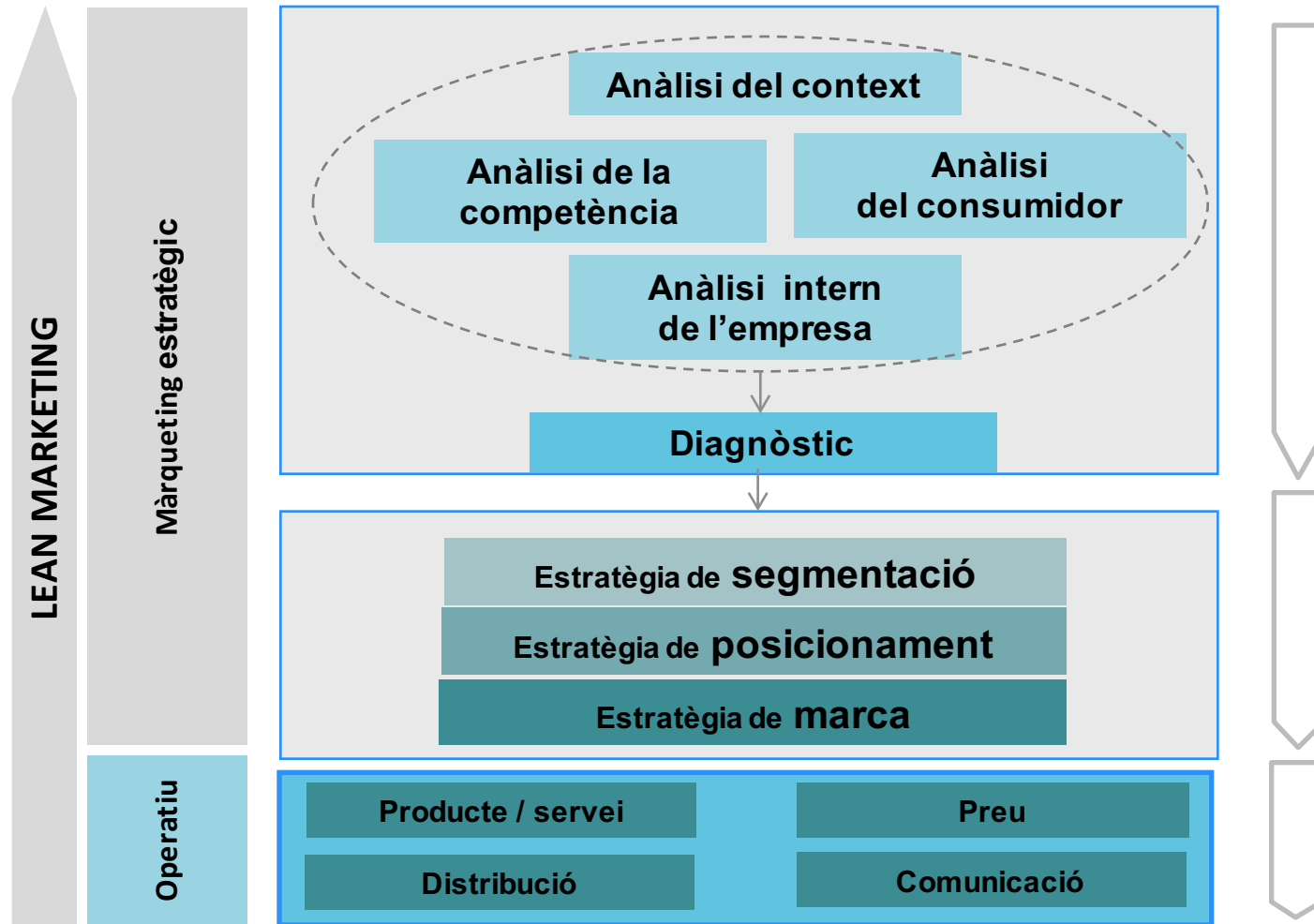


Estratègia de posicionament

✓ Proposta de Valor

- ✓ Què tens de diferent respecte la competència?
- ✓ Què estàs oferint als teus clients més enllà del teu producte o servei?

Com ho apliquem?



Passem a l'Acció

- ✓ El Marketing Mix evoluciona a **SAVE**:
 - ✓ **Solucions**; packaging, disseny, format, ...
 - ✓ **Accessibilitat**; com decidim exposar o oferir el nostre producte o servei.
 - ✓ **Valor**; Alt, mig o baix.
 - ✓ **Emocionar**: Tècniques que utilitzarem per fer conèixer i afavorir la compra dels nostres productes i/o serveis.

mkt_ ctitud

Soluciones de Marketing

Mònica Valcárcel

627927785

monica@mkt-actitud.com

Ada Pulido

600534013

adapulido@mkt-actitud.com

Com identificar oportunitats

Els 7 motors del creixement (Oriol López Villena).

1. Rati de conversió de vendes;

- ✓ Quantes visites fem? Tenim guió de vendes?
- ✓ Quants pressupostos entreguem.
 - ✓ El preu sempre davant i ben clar
- ✓ Quantes acceptacions tenim.
- ✓ Com ens estan arribant els clients?
 - ✓ Boca-orella, recomanacions,..
 - ✓ Hem de saber si el client ens recomanaria.
 - ✓ En cas de que ens pugui derivar a nous clients hem de tenir ben definit com el recompensarem.

Com identificar oportunitats

2. Que els clients que ja tenim ens comprin més:

- ✓ Saber perquè el client vol un servei concret.
- ✓ Oferir-los més i nous serveis.
- ✓ Facilitar-los la repetició.
- ✓ Fidelitzar.

Com identificar oportunitats

3. Saber sempre si perdem clients;

- ✓ Quants
- ✓ Qui
- ✓ Perquè

Com identificar oportunitats

4. El màxim preu al benefici

- ✓ S'ha de posar preu al benefici obtingut.
 - ✓ L'alternativa de baixar preus no sempre ens portarà més clients.
- ✓ S'ha d'apostar per pujar preus;
 - ✓ Hem de poder valorar si per això perdem clients, si quedaran compensats.

Com identificar oportunitats

5. Protocol de Benvinguda;

- ✓ Com rebem al client.
- ✓ Com fem per saber què necessita i com el podem ajudar.
- ✓ Com fer que generi referències.
- ✓ I sempre saber quin serà el proper pas.

Com identificar oportunitats

6. Sistematitza;

- ✓ Utilitza aquells sistemes imprescindibles que has de disposar per a que el creixement del teu negoci sigui el més automatitzat possible.
 - ✓ Agenda
 - ✓ Check-list
 - ✓ Pressupostos
 - ✓ Manuals
 - ✓ Organigrama/ processos/ guions/ formularis.

Com identificar oportunitats

7. Totes les anteriors s'han d'aplicar a l'hora.
 - ✓ No hi ha cap fórmula que per si sola funcioni.
 - ✓ Però l'execució de totes elles us portarà a un creixement segur, via noves oportunitats, tan internes com externes.

mkt_ ctitud

Soluciones de Marketing

Mònica Valcárcel

627927785

monica@mkt-actitud.com

Ada Pulido

600534013

adapulido@mkt-actitud.com