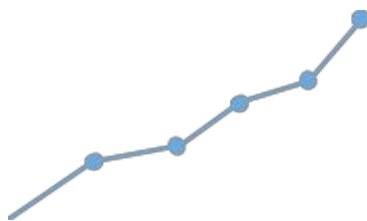


PLAN



de Marketing Online

para el 2015

Plantilla Básica

Luis R. Silva - www.LuisRSilva.com

Con esta plantilla básica del plan de mercadeo online pretendo guiarte con los aspectos más básicos. Te sugiero que acomodes esta plantilla a las necesidades de tu negocio y que, para mayor efectividad, consultes a un profesional especializado en negocios o en mercadeo para que te pueda ayudar a crear un plan de mercadeo más completo. Las instituciones gubernamentales en la mayoría de países tienen entidades especializadas en apoyar a los pequeños negocios y muchas veces sus servicios son completamente gratuitos. Te recomiendo que revises con tus autoridades locales.

INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA EMPRESA

Información de la Empresa	
Nombre de la Empresa:	Dirección:
Sitio Web:	Teléfono:
Última Edición: Por:	Correo Electrónico:

Misión de la Empresa

Propuesta de Valor (Que hacemos para solucionar la necesidad / problema de nuestros clientes)

Mercado Objetivo (cliente ideal): (descripción del cliente ideal para la empresa)

Fortalezas de Nuestra Empresa: (Puntos fuertes con los que contamos en Marketing Online)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Debilidades de Nuestra Empresa: (Puntos que necesitamos mejorar en Marketing Online)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Principales Competidores: (Competidores que ya están trabajando su Marketing Online)

1. _____ Sitio web: _____
2. _____ Sitio web: _____
3. _____ Sitio web: _____

Nuestros Productos / Servicios	Precio
1	\$/€:
2	\$/€:
3	\$/€:
4	\$/€:
5	\$/€:
6	\$/€:
7	\$/€:

Presupuesto para Marketing Online:	TOTAL ANUAL:
Enero \$/€:	Febrero \$/€:
Marzo \$/€:	Abril \$/€:
Mayo \$/€:	Junio \$/€:
Julio \$/€:	Agosto \$/€:
Septiembre \$/€:	Octubre \$/€:
Noviembre \$/€:	Diciembre \$/€:

REDES SOCIALES

FACEBOOK - Nuestra Estrategia

Dirección de la página de la empresa en Facebook:

<https://www.facebook.com/>_____

Propósito / Objetivo de la página:

Número de seguidores actuales:	
Número de seguidores meta para fin de año:	

Estrategia para atraer más seguidores:

Estrategia para llevar los seguidores hacia el blog/sitio web:

YOUTUBE - Nuestra Estrategia

Dirección del canal de la empresa en YouTube:

<https://www.youtube.com/>_____

Propósito del canal en YouTube:

Número de suscriptores actuales:	
Número de suscriptores meta para fin de año:	

Estrategia para atraer más seguidores:

Estrategia para llevar los seguidores hacia el blog/sitio web:

TWITTER - Nuestra Estrategia

Dirección del perfil de la empresa en Twitter:

<https://www.twitter.com/> _____

Propósito del perfil en Twitter:

Número de seguidores actuales:	
Número de seguidores meta para fin de año:	

Estrategia para atraer más seguidores:

Estrategia para llevar los seguidores hacia el blog/sitio web:

¿OTRAS REDES SOCIALES? - Puedes usar el mismo formato anterior para cualquier otra red social que vayas a implementar dentro del marketing online de tu negocio.

EL BLOG DE LA EMPRESA

En esta era de la información, el contenido es el rey. Tu negocio será definido por la calidad de contenido que creas alrededor de tu marca. El contenido de valor (que ayuda a resolver un problema o necesidad específica) es el que se publica en el blog, en facebook (link hacía blog), en YouTube (vídeo con contenido de valor), y en cualquier otro canal o red social online. Un buen contenido construye relaciones con tu audiencia y ayuda a generar credibilidad, confianza y conexión lo cual ayuda a vender tus productos o servicios.

Ver más de este recurso en: <http://www.luisrsilva.com/clientes-potenciales-por-internet/>

LISTA DE ARTÍCULOS A PUBLICAR

Título del artículo	Problema <i>(del cliente potencial)</i> a resolver	FECHA
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		

EMAIL MARKETING

El principal problema de una página web es que no tiene un sistema para convertir los visitantes en clientes. No es suficiente tener un sitio web bien diseñado o poner el número de teléfono en letras rojas grandes, el principal objetivo de tu página web o blog es conseguir clientes y para conseguir más clientes primero necesitas conseguir prospectos y entre más prospectos mucho mejor. La mejor manera de conseguir una lista de prospectos interesados en tu producto o servicio es construyendo tu propia lista de suscriptores. Una vez que logras atraer visitantes a tu página web, es muy grave que los dejes ir sin antes darles la oportunidad de suscribirse a tu lista de emails. Más de este recurso en:

<http://www.luisrsilva.com/visitas-web-clientes/>

Estrategias para obtener información (correo electrónico y nombre) de los visitantes al blog:

Tamaño de mi lista actual de correos electrónicos de clientes potenciales:	
Tamaño de la lista al final del 2015 (meta):	
Número de emails a enviar por mes:	

Usos del correo electrónico como estrategia de mercadeo:	
Enviar información (recursos, entrenamiento) gratis	
Notificar a nuestra audiencia de nuevo contenido publicado en el blog	
Ofertas o promociones especiales	
Encuestas o preguntas para conocer mejor a la audiencia	
Notificar a nuestra audiencia acerca de nuevos productos / servicios	

IMPORTANTE: NO enviar correo molesto de sólo venta ya que va a ser considerado SPAM y va a causar enojo y por lo tanto desconexión y rechazo hacia nuestra marca / negocio.

ESTRATEGIAS DE PROMOCIONES & OFERTAS

Crear un frenetismo alrededor de tu marca con ofertas y promociones apropiadamente promovidas, es una manera de convertir clientes potenciales (prospectos) en clientes (compradores). También motiva a clientes pasados en estar activos nuevamente. Recuerda que no tienes que hacer descuentos ni rebajar los precios de tus productos / servicios para correr una promoción.

IDEAS PARA PROMOCIONES & OFERTAS

- Compre uno, lleve el otro gratis
- Compre Más, Ahorre Más (\$25 ahorre 10%, \$50 ahorre \$15, etc)
- Promociones y Ofertas basadas en Días Festivos
- Bonos Adicionales Con La Compra
- Consulta Gratis con la Compra
- Concursos
- Concursos en Redes Sociales

Calendario de Promociones y Ofertas

Enero:

Febrero:

Marzo:

Abril:

Mayo:

Junio:

Julio:

Agosto:

Septiembre:

Octubre:

Noviembre:

Diciembre:

MANTENGAMONOS EN CONTACTO

Si todavía no estas en mi lista de contactos y quieres seguir recibiendo información que te va a ayudar a mejorar la presencia online de tu negocio y aumentar las ventas de tus productos y/o servicios, te sugiero que sigamos en contacto ya que voy a estar publicando información gratis y entrenamientos avanzados con estrategias de marketing inteligente, de acción y con resultados.

Así es como podemos mantenernos en contacto:

1. [Únete a la lista de contactos de Luis y recibe información para obtener mejores resultados con tu presencia online.](#)
2. Conectate con Luis en [Facebook](#) | [Twitter](#) | [Google+](#) | [Youtube](#)



Gracias!!!!!!

Luis R. Silva

www.LuisRSilva.com