



Programa de Formación y Certificación Internacional como Consultor de Negocios



Análisis dimensión Marketing

Diagnóstico Número		DÍA		MES		AÑO	
Nombre del Consultor:				Análisis N°			
Bienvenida al Cliente							
<p>Estimado cliente, le damos la bienvenida a nuestro NIVEL N° 2 ANÁLISIS DE NEGOCIO, donde podremos ayudarle a analizar y entender el comportamiento de su negocio en el mercado actual. Analizaremos su negocio a través del método PAOM en las dimensiones de (Producto, Administración, Operaciones, Marketing).</p> <p>A continuación, le haremos una serie de preguntas, para las cuales requerimos que sea lo más sincero posible, y pueda obtener un análisis real de su empresa.</p>							

Área vital Marketing

Plan de Marketing

Tu objetivo principal y métrica

¿Cuál es el objetivo principal que quisieras conseguir con una estrategia de marketing? y ¿Cómo lo vas a medir?

Tu cliente

¿Quién es el cliente al que te diriges?

Posicionamiento

¿Cuál será tu factor de diferenciación frente a la competencia?

Beneficios

¿Qué beneficios le aporta tu propuesta a quien adquiere tu producto?

Mensaje

¿Cuál es el mensaje con el que vas a captar la atención de tus clientes?

Oferta

¿Cuál es la oferta de productos que tienes?

¿Cuál es tu producto de entrada? si tienes un producto Premium.

Seguimiento de etapas del cliente

¿Cuáles pueden ser los problemas a resolver más importantes en cada fase del proceso de compra del cliente?

Presupuesto

¿Cuál podría ser tu presupuesto máximo?

Atracción

¿Qué acciones de atracción a clientes puedes realizar?

Fidelización

¿Qué acciones puedes proponer para conseguir fidelizar a los clientes, y que vuelvan a comprar y que recomienden los productos?

Sitio Web y Redes sociales

¿Quieres trabajar sobre lo que está, o buscas algo totalmente nuevo?

¿Cómo quieres que se vea tu página Web? da ejemplo

¿Te gusta el diseño/funcionalidad de alguna página Web? Ejemplos

¿Qué incluirías de ese diseño en la tuya/qué no incluirías?

¿Cuál podría ser tu presupuesto máximo?

¿Cuál es el estado de tu marca en el mundo digital de las redes sociales?

¿Cuáles son tus redes sociales?

Manual de Identidad Corporativa

Solicitar al cliente inicialmente para su creación

Logo

Paleta de color

Tipografía

¿Quisieras cambiar algo sobre lo que ya tienes?

¿Hay algún elemento que quieras que aparezca en el logo?

En tu opinión, ¿qué define un logotipo bien diseñado?

¿Cuál es tu preferencia, en referencia a los iconos, tipografía, colores etc?

¿Qué palabras o iconos se deben incluir en el logo?

¿Qué logos te gustan y por qué?

¿Qué logos no te gustan y por qué?

Presentación de su empresa

¿Cuál es el eslogan que podría definir a tu empresa?

Área vital de Ventas

Estrategias de ventas

¿Como haces para proyectar las ventas que esperas conseguir?

¿Qué haces para vender tus productos?

¿Cuáles son los canales que utilizas para vender?

¿Cómo organizas tus canales de ventas?

¿Cómo es tu plan de ventas actual?

¿Cómo le haces seguimiento al proceso de venta?

