**Métodos de Marketing para nuestra empresa**

**Auditoria de Marketing:** Poder tener un registro actualizado de cada acción que tiene la empresa en las distintas áreas nos resultaría muy beneficioso para poder medir de manera efectiva que tanto riesgo o beneficio nos puede dar dicha acción y de ahí sacar nuestras propias conclusiones para ver si realmente nos conviene o no, además de que nos es útil para ver qué tan eficiente es un área bajo ciertas situaciones y de ahí intentar mejorarla.

**Transformación continua:** Nuestro entorno es altamente competitivo, reconocemos la importancia de destacarnos y mejorar nuestras ganancias de manera constante. La clave para llevar a cabo esto es la transformación continua. Entendemos que la innovación es fundamental en este proceso, ya que, si se implementa correctamente, puede generar resultados rápidos y destacarnos significativamente frente a la competencia. Es esencial mantenernos actualizados con la cultura contemporánea y comprender a fondo la situación y el entorno en el que opera nuestra empresa. Este enfoque nos permite adaptarnos a las cambiantes necesidades del mercado y asegurarnos de que nuestras estrategias estén alineadas con las tendencias emergentes. La transformación continua no solo implica la introducción de nuevas ideas, productos o servicios, sino también la capacidad de ajustar nuestras operaciones y enfoques según las demandas cambiantes del panorama empresarial.

**Redes sociales:** Establecer vínculos con nuestro público objetivo a través de plataformas de redes sociales puede ser una herramienta efectiva para promocionar nuestro establecimiento y mantener al público informado. Aunque gestionar las redes a diario puede ser un desafío, cuando se realiza de manera efectiva, se convierte en un método valioso de publicidad. Además, mantener presencia en redes sociales nos proporciona una vía directa para comprender las preferencias de nuestros clientes, ya sea en cuanto a la calidad de la comida, ofertas atractivas, u otros aspectos relevantes.

**Gestión de datos:** Tanto las bases de datos como las hojas de ruta son herramientas valiosas con un objetivo común: analizar las variaciones del mercado y entender la rentabilidad de nuestros productos. En el contexto de una pequeña empresa de comida, donde el mercado es dinámico, contar con esta información es crucial. Nos permite no solo comprender las tendencias cambiantes del mercado, sino también identificar oportunidades para aprovechar esas transformaciones.

**Posicionamiento Estratégico:** El posicionamiento se erige como una herramienta crucial en nuestra estrategia de comunicación externa. La construcción de una imagen sólida para nuestra empresa es fundamental para aprovechar oportunidades y aumentar las ganancias. Un posicionamiento efectivo nos coloca en una posición favorable en la mente de los clientes, facilitando la diferenciación frente a la competencia y atrayendo una mayor cuota de ventas.

**Comunicación externa:** Orientamos nuestra estrategia de comunicación externa como el cimiento para que aquellos que se acerquen a nuestra empresa comprendan de manera nítida nuestra especialización en pizzas. Nos esforzamos por resaltar de manera única nuestras virtudes fundamentales y evidenciar no solo nuestras competencias actuales, sino también nuestra capacidad de superar las expectativas. Para mostrar estas características de manera innovadora, exploramos tácticas publicitarias externas. Esta estrategia no solo busca atraer nuevos clientes, sino también configurar una imagen distintiva y positiva de nuestra marca en diversos sectores demográficos.