**Plan de Marketing   
2022**

**[Nombre de la empresa]**

[**Introducción**](#_4d34og8)2

[**Principales objetivos de la empresa 2022**](#_2s8eyo1)3

[Objetivos de Ventas](#_17dp8vu) 3

[Objetivos de Marketing](#_3rdcrjn)4

[**Indicadores Clave de Desempeño para 2022**](#_lnxbz9)4

[KPI de Ventas](#_44sinio) 4

[KPI de Marketing](#_z337ya)5

[**Plan de marketing**](#_3j2qqm3)5

[Canales](#_1y810tw) 5

[Estrategias](#_4i7ojhp)5

[Iniciativa 01](#_2xcytpi) 5

[Iniciativa 02](#_1ci93xb) 6

[Iniciativa 03](#_3whwml4)6

[Cronograma general](#_qsh70q)6

[**Evaluación y control**](#_3as4poj)7

[**Apéndice**](#_1pxezwc)7

# 

# 

# 

# 

# 

# 

**Introducción**

Un plan de *marketing* es, precisamente, la planificación de las acciones de marketing de una empresa con el fin de lograr sus objetivos. La planificación puede enfocarse en la marca, en un producto específico o en un servicio que ofrece la compañía. Este plan guiará las acciones estratégicas del negocio.

Por lo tanto, el plan de marketing puede considerarse como una herramienta de gestión para que la empresa se mantenga competitiva en el mercado en el que se desarrolla, a través de estrategias eficaces de marketing.

En las próximas etapas, deberás registrar en qué consiste tu plan de marketing.

# **Principales objetivos de la empresa 2022**

Intenta establecer objetivos y metas realistas, así, tu empresa podrá crecer gradualmente y alcanzar los objetivos deseados.

Las acciones de *marketing* deben estar asociadas al conjunto de objetivos y metas, por lo que es importante tener total conocimiento del mercado para no realizar inversiones o acciones que no sean necesarias o que no estén de acuerdo con la realidad de la empresa.

A continuación, coloca las principales metas de tu empresa para 2022 y después especifica los objetivos de los equipos de ventas y *marketing*.

## **Objetivos de Ventas**

[Agrega aquí los objetivos de Ventas].

* Objetivo de ventas 1
* Objetivo de ventas 2
* Objetivo de ventas 3

## **Objetivos de Marketing**

[Agrega aquí los objetivos de Marketing]

* **Objetivo de marketing 1**
* **Objetivo de marketing 2**
* **Objetivo de marketing 3**

# 

# **Indicadores Clave de Desempeño para 2022**

El Indicador Clave de Desempeño o KPI es el medio para medir si una acción o un conjunto de iniciativas está cumpliendo efectivamente los objetivos de la empresa. Un KPI puede ser un número o un porcentaje.

Aquí colocarás los KPI utilizados por los equipos de ventas y de marketing para acompañar las metas de 2022.

## 

## 

## **KPI de Ventas**

[Coloca los KPI de Ventas aquí]

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **KPI** | **Q1/2022** | **Q2/2022** | **Q3/2022** | **Q4/2022** |
| **KPI de Ventas 1** |  |  |  |  |
| **KPI de Ventas 2** |  |  |  |  |
| **KPI de Ventas 3** |  |  |  |  |

## 

## **KPI de *Marketing***

[Coloca los KPI de Marketing aquí]

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **KPI** | **Q1/2022** | **Q2/2022** | **Q3/2022** | **Q4/2022** |
| **KPI de Marketing 1** |  |  |  |  |
| **KPI de Marketing 2** |  |  |  |  |
| **KPI de Marketing 3** |  |  |  |  |

# **Plan de *marketing***

La planificación es el primer paso para desarrollar una buena estrategia de marketing.

Para facilitar el éxito de los objetivos definidos, es recomendable preparar un resumen del plan de marketing, así, el equipo podrá enfocarse en los resultados deseados.

Aquí colocarás tu plan para 2022. Si te parece necesario, comparte datos de los años anteriores para que quien lee entienda por qué planificaste esas acciones.

## **Canales**

Cada canal puede proporcionar diferentes resultados. Por lo tanto, piensa en la jornada de tu cliente potencial y el tipo de contenido que produce tu empresa. Aquí planificarás las iniciativas que se llevarán a cabo en 2022 y cómo se monitorearán.

## **Estrategias**

[Agrega aquí tus estrategias]

### Iniciativa 01

* **Periodo:** [agrega la información sobre el periodo en que se realizará la iniciativa 01]
* **Actividades**: [agrega información sobre tus actividades]
* **Responsables**: [agrega los responsables]
* **Proyección de costos**: [agrega la proyección de costos]
* **KPI:** [agrega los KPI específicos para la iniciativa 01]

### Iniciativa 02

* **Periodo:** [agrega la información sobre el periodo en que se realizará la iniciativa 02]
* Actividades: [agrega información sobre tus actividades]
* Responsables: [agrega los responsables]
* Proyección de costos: [agrega la proyección de costos]
* KPI: [agrega los KPI específicos para la iniciativa 02]

### Iniciativa 03

* **Periodo:** [agrega la información sobre el periodo en que se realizará la iniciativa 03]
* **Actividades:** [agrega información sobre tus actividades]
* **Responsables:** [agrega los responsables]
* **Proyección de costos:** [agrega la proyección de costos]
* **KPI:** [agrega los KPI específicos para la iniciativa 03]

## 

## **Cronograma general**

Determinar el cronograma es esencial para monitorear la ejecución del plan de marketing definido anteriormente.

Monitorear y analizar los resultados obtenidos es de gran importancia para evaluar el éxito y descubrir lo que se debe corregir para mejorar el plan de marketing de la empresa.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Acciones** | **xx/ene** | **xx/ene** | **xx/ene** | **xx/feb** | **xx/feb** | **xx/feb** | **xx/feb** | **xx/feb** | **xx/mar** |
| **Planificación** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ejecución** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Análisis de resultados** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Reporte final** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# **Evaluación y control**

Deja claro cómo actuarás para acompañar la evolución de las iniciativas propuestas.

Establece reuniones, jefes de proyecto y todo lo que sea necesario para garantizar un proceso bien organizado.

# **Apéndice**

Utiliza este espacio para adjuntar documentos e información importante de cualquier tipo.