



Diego Davila

# MARKETING DIGITAL

CURSO COMPLETO



Phil Ebiner

## WORKSHEET: **Definiendo su Negocio y Público objetivo**

### **Defina su Propósito:**

¿Por qué y cómo su empresa hace del mundo un lugar mejor?

---

---

---

¿Cuál es el problema que estás resolviendo?

---

---

---

¿Cuál es su solución?

---

---

---

### **Posicionamiento de Marca:**

¿Qué te hace diferente?

---

---

---

¿Por qué haces lo que haces?

---

---

---

## Declaración de posicionamiento:

**Para** (su cliente objetivo)

**Que** (necesidad de su cliente o oportunidad),

(nombre del producto) **es un** (categoría del producto)

**Que** (beneficio principal para su cliente)

**Al contrario que / no como** (alternativa de tus competidores y otras opciones)

(nombre del producto) (declaración/posicionamiento)

**Para** \_\_\_\_\_

**Que** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ **es un** \_\_\_\_\_

**Que** \_\_\_\_\_

**Al contrario que/no como** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Oferta única de venta::

¿Cuáles son empresas similares a la suya?

---

---

---

¿Qué hacen que es genial?

---

---

---

¿Qué usted haría diferente?

---

---

---

**Personalidad:**

¿Cuál es la personalidad de su negocio?

---

---

---

¿Cómo muestras la personalidad de tu empresa? (en los vídeos, correos electrónicos, sitios web, etc.)

---

---

---

**Encontrando su público objetivo:**

¿Quiénes son sus clientes? (a qué grupo pertenecen?)

---

---

---

¿Cuáles son los "Pain points" de sus clientes?

---

---

---

¿Dónde está su público? (en qué plataformas online)

---

---

---