

# PLAN DE MARKETING

*Soluciones Integrales para revolucionar  
nuestra calidad de vida*



## Fase 1 Análisis la situación

Monitorear y analizar las tendencias del mercado y de los consumidores, a través de las plataformas privadas y públicas del sector; con el fin de mejorar el ofrecimiento de los servicios de laboratorio.



- Actividades:
- Realizar benchmarking a empresas nacionales para determinar nuevas estrategias y participación de mercado.
- Analizar y socializar el entorno nacional y sectorial, para determinar comportamientos del mercado.
- Realizar cliente incógnito para detectar oportunidades de mejora en el servicio y atención del cliente en todos los puntos de contacto.

## Fase 2 Definir Público Objetivo

En esta fase se debe Establecer el buyer de cliente para mejorar el direccionamiento de la comunicación.



- Actividades:

Tener en cuenta aspectos  
Sociales  
Psicológicos  
Demográficos  
Culturales



## A continuación presentamos las fases de la Gestión de Mercadeo de M2S

### Fase 3 Definir objetivos de Mercadeo

Es fundamental definir los objetivos del área de Mercadeo, algunos son:

Impulsar la presencia de marca en medios tradicionales, a través del uso de nuevas tecnologías.

Monitorear y analizar las tendencias del mercado y de los consumidores, a través de las plataformas privadas y públicas del sector; con el fin de mejorar el ofrecimiento de los servicios de laboratorio.

Garantizar y fortalecer la presencia digital para la adquisición de nuevos clientes y retención de los actuales. Por medio de la gestión de redes sociales y posicionamiento web.



### Fase 4 Desarrollar y planificar las tácticas a implementar

Después de establecer los objetivos se debe establecer las tácticas de cada objetivo, ejemplo, estas son las tácticas del objetivo Garantizar y fortalecer la presencia digital para la adquisición de nuevos clientes y retención de los actuales. Por medio de la gestión de redes sociales y posicionamiento web.



Realizar parrilla de contenido estableciendo las campañas y las publicaciones del mes.

Redactar contenido para la página web, realización de productos digitales, envío de email marketing.

Diseñar piezas gráficas y copys para redes sociales y programar en redes sociales de acuerdo a los días y horas con mayor interacción.

Coordinar con la agencia de publicidad el contenido generado para del sitio web.

## A continuación presentamos las fases de la Gestión de Mercadeo de M2S

### Fase 5 Establecer Presupuesto

En esta fase es fundamental establecer el Presupuesto para el mercadeo ya que se debe invertir en los medios digitales y tradicionales para el posicionamiento de la marca

Así mismo debe existir el indicador de ROI que es Retorno de Inversión

