



Capítulo 6:

Estrategias de Marketing

¡Felicidades! Has llegado a un punto crucial en tu viaje como emprendedora de figuras de marshmallow.

Crear estas deliciosas y adorables figuras es solo la mitad del camino; ahora es momento de aprender cómo llevar tu negocio al siguiente nivel.

En este capítulo, te proporcionaremos las herramientas y estrategias necesarias para hacer crecer tu emprendimiento y construir una marca sólida y reconocida en el mercado.

Desde la fijación de precios competitivos hasta las mejores tácticas de marketing digital, aquí encontrarás todo lo que necesitas para posicionarte con éxito en el mundo de la repostería creativa.

No solo aprenderás a vender tus creaciones, sino también a contar la historia de tu marca, conectar emocionalmente con tus clientes, y diferenciarte de la competencia.

Prepárate para llevar tu pasión por los marshmallows a nuevos niveles de éxito, haciendo que cada cliente se enamore de tus figuras y convirtiendo tu talento en un negocio rentable y sostenible.

¡Es hora de brillar y hacer que tu arte dulce se convierta en un verdadero fenómeno!

Estrategias de Precio

Cómo establecer precios competitivos

El primer paso para establecer precios competitivos en el negocio de las figuras de marshmallow es conocer tus costos de producción.

Esto incluye el costo de los ingredientes, materiales, empaques, tiempo de trabajo, y cualquier otro gasto relacionado.

Una vez que tengas claro cuánto te cuesta producir cada figura, es importante investigar el mercado para ver cuánto están cobrando otros por productos similares.

Recuerda que con tu compra de este ebook, recibiste una hoja de cálculo que creamos para ayudarte a establecer el precio de tus figuras tanto con la estrategia de costos como con la validación de mercado.

Algunos consejos clave para fijar tus precios:

- **Margen de ganancia:** Considera un margen de ganancia que te permita obtener un beneficio justo por tu trabajo.
Un margen del 300% es un buen objetivo, ya que asegura que tu negocio sea rentable.
- **Valor percibido:** No solo cobres por el costo de los ingredientes, sino por el valor añadido que aportas con tus habilidades, creatividad, y la experiencia única que ofreces a tus clientes.
El packaging, la personalización, y la presentación de tus figuras de marshmallow son aspectos que aumentan el valor percibido del producto.
- **Flexibilidad:** Ajusta tus precios según la demanda y la temporada.
Por ejemplo, durante las festividades, puedes aumentar ligeramente los precios debido a la alta demanda.

Estrategias de Marketing Digital y Redes Sociales

Las redes sociales son tu mejor aliado para dar a conocer tus figuras de marshmallow.

Crear una presencia sólida y coherente en plataformas como Instagram, Facebook, y Pinterest es clave para atraer y retener clientes.

Aquí te dejo algunas estrategias efectivas:

- **Contenido visual atractivo:** Publica fotos y videos de alta calidad de tus figuras de marshmallow. Usa iluminación natural y fondos sencillos para resaltar tus creaciones. Los videos de procesos, donde muestras cómo decoras y personalizas las figuras, suelen generar mucho interés.
- **Colaboraciones:** Colabora con negocios locales y microinfluencers que compartan tu misma audiencia. Envíales algunas de tus figuras para que las prueben y recomienden en sus redes sociales.

- **Promociones y concursos:** Realiza sorteos y promociones exclusivas para tus seguidores en redes sociales.

Ofrecer descuentos por tiempo limitado o regalar una caja de figuras de marshmallow por cada compra de cierto valor son estrategias que aumentan la interacción y fidelizan a tus clientes.

- **Publicidad pagada:** Invierte en anuncios segmentados en Facebook e Instagram para llegar a un público más amplio.

Segmenta tus anuncios por intereses, ubicación y comportamiento de compra para asegurarte de que tu mensaje llegue a quienes realmente podrían estar interesados en tus productos.



Construir una marca de repostería exitosa

Construir una marca de repostería que resuene con tus clientes implica mucho más que tener un buen producto.

Tu marca debe contar una historia, conectar emocionalmente con tu audiencia y ser coherente en todos los puntos de contacto.

Aquí te dejo los pasos para lograrlo:

- **Define tu misión y valores:** ¿Qué te motiva a crear figuras de marshmallow? ¿Qué valores quieres transmitir a través de tu negocio? Responder a estas preguntas te ayudará a definir la esencia de tu marca.
- **Diseño de marca:** Elige un nombre, un logo, y una paleta de colores que reflejen la personalidad de tu marca. El diseño de tu empaque y la presentación de tus productos deben ser coherentes con esta identidad visual.

- **Crea una experiencia:** Cada interacción que un cliente tiene con tu marca, desde la primera vez que ve tus productos en redes sociales hasta el momento en que abre su paquete, debe ser memorable.
Agrega pequeños toques especiales, como notas personalizadas o envoltorios únicos, para hacer que cada compra sea una experiencia.
- **Fidelización del cliente:** Ofrece un excelente servicio al cliente, responde rápidamente a las preguntas y comentarios, y haz un seguimiento después de la venta para asegurarte de que tus clientes estén satisfechos.
Clientes felices no solo vuelven a comprar, sino que también recomiendan tu marca a otros.
- **Desarrollo continuo:** Mantente al tanto de las tendencias en la repostería y continúa innovando en tus productos.
Experimenta con nuevos sabores, formas y técnicas para mantener tu marca fresca y emocionante para tus clientes.