



MARKETING, VENTAS Y POSICIONAMIENTO

- ✓ Estrategias de marketing digital y tradicional
- ✓ Desarrollo de marca y comunicación
- ✓ Diseño de embudos de ventas y CRM
- ✓ Estudios de mercado y segmentación
- ✓ Planes comerciales y de fidelización





Ventas y Posicionamiento

Vender con estrategia, posicionar con impacto.

1. Estrategias de marketing digital y tradicional

"La mejor estrategia combina lo digital y lo tradicional para multiplicar resultados."

- Marketing digital: redes sociales, SEO/SEM, email marketing, content marketing.
- Métricas digitales: CTR, tasa de conversión, costo por lead (CPL).
- Marketing tradicional: ferias, medios impresos, relaciones públicas, material POP.
- Métricas tradicionales: contactos generados y costo por cliente potencial.



2. Desarrollo de marca y comunicación

"La marca es el activo intangible que convierte clientes en seguidores fieles."

- Elementos: identidad visual, propuesta de valor, tono de comunicación, storytelling.
- Canales: digital (web, redes sociales, newsletters) y presencial (eventos, visitas comerciales).
- Beneficio: genera confianza, posicionamiento y preferencia de compra.



3. Diseño de embudos de ventas y CRM

"Un embudo bien diseñado convierte interés en lealtad."

- Etapas: atracción, interés, consideración, decisión, fidelización.
- CRM: Salesforce, Zoho, HubSpot para seguimiento y automatización.
- Indicadores: tasa de conversión, tiempo de cierre, valor del cliente (CLV).

4. Estudios de mercado y segmentación

"Conocer al cliente es la clave para vender más y mejor."

- Estudios: encuestas, entrevistas, benchmarking, datos estadísticos.
- Segmentación: geográfica, demográfica, conductual, psicográfica.
- Beneficio: mensajes correctos para clientes con mayor probabilidad de compra.

5. Planes comerciales y de fidelización

"El cliente satisfecho compra una vez; el cliente fidelizado compra siempre."

- Planes: FODA, metas SMART, clasificación de clientes AAA-AA-A, rutas de ventas eficientes.
- Fidelización: programas de recompensas, servicio postventa, encuestas de satisfacción, comunicación continua.
- KPIs: crecimiento de cartera, tasa de retención, ingreso promedio por cliente.



55 9186 3185

22 2391 4839



22 2226 8965