****

**PLANTILLA DE PLAN DE MARKETING EMPRESARIAL**

MARKETING PLAN

NOMBRE DE LA EMPRESA

Dirección de la calle

Ciudad, Estado y Zip

webaddress.com

Versión 0.0.0

00/00/0000

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PREPARADO POR | TÍTULO | FECHA |
|  |  |  |
| CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO |
|  |  |
| APROBADO POR | TÍTULO | FECHA |
|  |  |  |

tabla de contenidos

[1.RESUMEN DEL NEGOCIO3](#_Toc22552680)

[1.1NUESTRA EMPRESA3](#_Toc22552681)

[1.2DECLARACIÓN DE LA MISIÓN3](#_Toc22552682)

[1.3DECLARACIÓN DE LA VISIÓN3](#_Toc22552683)

[2.EL RETO3](#_Toc22552684)

[2.1PROBLEMA3](#_Toc22552685)

[2.2OPORTUNIDAD3](#_Toc22552686)

[3.ANÁLISIS SITUACIONAL3](#_Toc22552687)

[3.15C ANÁLISIS3](#_Toc22552688)

[3.1.1EMPRESA3](#_Toc22552689)

[3.1.2COLABORADORES3](#_Toc22552690)

[3.1.3CLIENTES3](#_Toc22552691)

[3.1.4COMPETIDORES3](#_Toc22552692)

[3.1.5CLIMA3](#_Toc22552693)

[3.2ANÁLISIS DE TEJIDOS3](#_Toc22552694)

[4.CAPACIDADES PRINCIPALES3](#_Toc22552695)

[4.1CAPTABILIDAD ONE3](#_Toc22552696)

[4.2CAPABILIDAD DOS3](#_Toc22552697)

[4.3CAPABILIDAD TRES3](#_Toc22552698)

[5.CAPACIDADES DE MARKETING3](#_Toc22552699)

[5.1CAPABILIDAD ONE3](#_Toc22552700)

[5.2CAPABILIDAD DOS3](#_Toc22552701)

[5.3CAPABILIDAD TRES3](#_Toc22552702)

[6.OBJETIVOS3](#_Toc22552703)

[6.1OBJETIVOS DEL NEGOCIO3](#_Toc22552704)

[6.2OBJETIVOS DE VENTAS3](#_Toc22552705)

[6.3OBJETIVOS FINANCIEROS3](#_Toc22552706)

[6.4OBJETIVOS DE COMUNICACIÓN3](#_Toc22552707)

[7.MERCADO OBJETIVO3](#_Toc22552708)

[7.1RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN3](#_Toc22552709)

[7.2PUNTOS DE LA PINTURA3](#_Toc22552710)

[7.3SOLUCIONES3](#_Toc22552711)

[7.4PERSONA COMPRADOR3](#_Toc22552712)

[8.ESTRATEGIA DE MARKETING3](#_Toc22552713)

[8.1CICLO DE COMPRA DEL COMPRADOR3](#_Toc22552714)

[8.2PROPUESTA DE VENTA ÚNICA (USP) 3](#_Toc22552715)

[8.3MARKETING MIX – 4Ps3](#_Toc22552716)

[8.3.1PRODUCTO3](#_Toc22552717)

[8.3.2PRECIO3](#_Toc22552718)

[8.3.3PLACE3](#_Toc22552719)

[8.3.4PROMOCIÓN3](#_Toc22552720)

[8.4CANALES DE COMERCIALIZACIÓN3](#_Toc22552721)

 [8.5PRESUPUESTARIO3](#_Toc22552722)

[9.NORMAS DE RENDIMIENTO Y MÉTODOS DE MEDICIÓN3](#_Toc22552723)

[9.1NORMAS DE RENDIMIENTO3](#_Toc22552724)

[9.2MARCAS3](#_Toc22552725)

[9.3MÉTRICAS DE MARKETING PARA MEDIR EL ÉXITO3](#_Toc22552726)

[9.4MÉTODOS DE MEDICIÓN3](#_Toc22552727)

[10.RESUMEN FINANCIERO3](#_Toc22552728)

[10.1PRESIONES FINANCIERAS3](#_Toc22552729)

[10.2ANÁLISIS DE PUNTOS DE EQUILIBRIO3](#_Toc22552730)

[10.3ESTADOS FINANCIEROS3](#_Toc22552731)

[10.3.1DECLARACIÓN DE INGRESOS3](#_Toc22552732)

[10.3.2PROYECCIÓN DE FLUJO EN EFECTIVO3](#_Toc22552733)

[10.3.3BALANCELETA3](#_Toc22552734)

[11.APÉNDICE3](#_Toc22552735)

[11.1RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN3](#_Toc22552736)

[11.2ESPECIFICACIONES E IMÁGENES DEL PRODUCTO3](#_Toc22552737)

# RESUMEN DEL NEGOCIO

## NUESTRA EMPRESA

|  |
| --- |
|  |

## DECLARACIÓN DE OBJETIVOS

|  |
| --- |
|  |

## DECLARACIÓN DE VISIÓN

|  |
| --- |
|  |

# EL RETO

## PROBLEMA

|  |
| --- |
|  |

## OPORTUNIDAD

|  |
| --- |
|  |

# ANÁLISIS SITUACIONAL

## ANÁLISIS 5C

### COMPAÑÍA

|  |
| --- |
|  |

### COLABORADORES

|  |
| --- |
|  |

### CLIENTELA

|  |
| --- |
|  |

### COMPETIDORES

|  |
| --- |
|  |

### CLIMA

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISIS DAFO

|  |
| --- |
| FACTORES INTERNOS |
| FORTALEZAS (+) | DEBILIDADES (-) |
|  |  |
| FACTORES EXTERNOS |
| OPORTUNIDADES (+) | AMENAZAS (-) |
|  |  |

# CAPACIDADES PRINCIPALES

### CAPACIDAD UNO

|  |
| --- |
|  |

### CAPACIDAD DOS

|  |
| --- |
|  |

### CAPACIDAD TRES

|  |
| --- |
|  |

# CAPACIDADES DE MARKETING

## CAPACIDAD UNO

|  |
| --- |
|  |

## CAPACIDAD DOS

|  |
| --- |
|  |

## CAPACIDAD TRES

|  |
| --- |
|  |

# METAS

## OBJETIVOS DE NEGOCIO

|  |
| --- |
|  |

## OBJETIVOS DE VENTAS

|  |
| --- |
|  |

## OBJETIVOS FINANCIEROS

|  |
| --- |
|  |

## OBJETIVOS DE COMUNICACIÓN

|  |
| --- |
|  |

# MERCADO OBJETIVO

## RECOPILACIÓN DE INFORMACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## PUNTOS DÉBILES

|  |
| --- |
|  |

## SOLUCIONES

|  |
| --- |
|  |

## BUYER PERSONA

|  |
| --- |
|  |

# ESTRATEGIA DE MARKETING

## CICLO DE COMPRA DEL COMPRADOR

|  |
| --- |
|  |

## PROPUESTA DE VENTA ÚNICA (USP)

|  |
| --- |
|  |

## MARKETING MIX – 4Ps

### PRODUCTO

|  |
| --- |
|  |

### PRECIO

|  |
| --- |
|  |

### LUGAR

|  |
| --- |
|  |

### PROMOCIÓN

|  |
| --- |
|  |

## CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## PRESUPUESTO

|  |
| --- |
|  |

# ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO Y MÉTODOS DE MEDICIÓN

## NORMAS DE ACTUACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## REFERENCIA

|  |
| --- |
|  |

## MÉTRICAS DE MARKETING PARA MEDIR EL ÉXITO

|  |
| --- |
|  |

## MÉTODOS DE MEDICIÓN

|  |
| --- |
|  |

# RESUMEN FINANCIERO

## PREVISIONES FINANCIERAS

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

|  |
| --- |
|  |

## ESTADOS FINANCIEROS

### CUENTA DE RESULTADOS

|  |
| --- |
|  |

### PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA

|  |
| --- |
|  |

### BALANCE

|  |
| --- |
|  |

# APÉNDICE

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## ESPECIFICACIONES E IMÁGENES DEL PRODUCTO

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**Cualquier artículo, plantilla o información proporcionada por Smartsheet en el sitio web es solo para referencia. Si bien nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos representaciones o garantías de ningún tipo, expresas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, artículos, plantillas o gráficos relacionados contenidos en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |