

Formulación estrategias de marketing

Definición

La formulación de la estrategia de marketing es el proceso de definición de las metas y los objetivos de marketing de una organización. Esto permite que los formuladores creen una guía. Examinan el mercado y, al hacerlo, utilizan esa información para determinar qué enfoques serán las mejores para llegar a los clientes y atraerlos hacia los servicios de la empresa.

Proceso

Como regla general, un buen primer paso en una formulación de la estrategia de marketing es la determinación de lo que quieres lograr en términos de marketing. Podría ser tan simple como dejar que los clientes potenciales sepan lo que vendes y cómo tu producto puede beneficiarlos. El siguiente paso es examinar las tendencias internas y externas

Marketing en línea

Hay docenas de estrategias de marketing para elegir. Sin embargo, éstas se pueden dividir en dos categorías básicas. El primero es el marketing en línea. Por ejemplo, tu empresa puede optar por colocar video o anuncios de texto en línea con la ayuda de los motores de búsqueda como Google, un proceso conocido como "Marketing de búsqueda".

Marketing fuera de línea

Implica cualquier tipo de marketing que no tenga lugar en Internet. Hay muchas opciones en esta área. Uno muy común es la compra de espacios publicitarios en periódicos, revistas especializadas o en la televisión. Otra común es la creación de cabinas en las ferias comerciales.