



lea artibai
i k a s t e t x e a



MARKETING DE GUERRILLAS

Aurretik inork egin gabeko ekintzak, kontsumitzaileak berak ere publizitatetzat hartuko ez dituen teknikak edo estrategiak.

Introducción y objetivos

Este curso está especialmente orientado a pymes carentes de grandes presupuestos comerciales que deben actuar en este contexto como una “guerrilla”: diferenciándose, midiendo cada una de sus acciones comerciales y tratando cada día de mejorar la efectividad de las mismas. Presenta, mediante ejemplos reales y prácticos, fórmulas novedosas para resolver el handicap de luchar contra competidores más fuertes.

Iraupena: 7 horas

%100 subvencionado por
HOBETUZ

Contenidos:

1.- CLAVES PARA ASEGURAR EL ÉXITO COMERCIAL

- Marketing versus Marketing Operativo
- Claves para que mis acciones de marketing den resultados reales.
- Premisas de una acción de éxito rentable.
- El factor “precio”.
- Test de capacidad guerrillera.
- Segmentación y posicionamiento en mis objetivos de negocio.
- Nuestra propuesta de venta
- Mi plan de marketing en una hora.

MARKINA-XEMEIN · 946169002 · info@leartik.eus · www.leartik.eus

2.- FIJAR OBJETIVOS COMERCIALES ADECUADOS

- *Fijar objetivos, indicadores y ratios.*
- *¿Cuánto y cómo debería gastar en marketing?*
- *Máximas para mejorar la productividad de la cartera de clientes.*
- *Cómo desarrollar el valor comercial del cliente*

3.- USO INTELIGENTE DEL MARKETING DIRECTO

- *El formato papel.*
- *Diseñar una campaña de marketing directo.*
- *Elección de una oferta guerrillera*
- *Uso de fotografías e ilustraciones*
- *“Trigger marketing”*
- *“Wellcome Pack”*

4.- CAMPAÑAS PARA VENDER UNO A UNO

- *Gestión de campañas al teléfono.*
- *Diseñar y mejorar el resultado de las campañas por e-mail*
- *Campañas por SMS*

5.- MARKETING EXPERIENCIAL Y NUEVAS TENDENCIAS DE VENTA