

Ejercicio 5

Marketing Mix (4p's): Plaza / Promoción



Cuestionario Plaza (Distribución):

- ¿Cómo encuentran el producto/servicio tus clientes?
- ¿Cuáles son los puntos de venta?
- ¿Cómo maneja la distribución tu competencia?
- ¿Usas canales virtuales como el e-commerce o un sitio en Internet? ¿Cómo se puede acceder? ¿En qué plataforma está hecho el e-commerce?
- ¿En dónde encuentran los clientes tu producto/servicio?
- ¿De qué manera es tu distribución diferente a la de los competidores?
- ¿En qué lugar compran tu producto/servicio? ¿Internet? ¿Tienda?
- ¿El canal es el adecuado?
- ¿Los puntos de venta van en línea con tus objetivos?
- En el caso de que tengas punto de venta... ¿promocionas lo suficiente y con objetivos, el producto / servicio / marca en el punto de venta?
- ¿Estás en el sitio correcto?
- ¿Tu punto de venta es atractivo?
- ¿Le hace bien a tu cliente ideal ir a comprar el producto / servicio?

Cuestionario Promoción (Comunicación):

- ¿Usas Marketing Tradicional (T.V., radio, revistas, diarios) y/o Marketing Digital (sitios web, redes sociales, E-Mail Marketing, etc.)?
- ¿Cómo se promociona tu competencia?
- ¿Qué resultados obtienes con lo que usas actualmente?
- ¿Qué resultados quieres lograr?
- ¿Usas Email marketing actualmente? Si la respuesta es si... ¿con cuál plataforma lo manejas?
- ¿Haces Publicidad en las redes sociales actualmente? Si la respuesta es si... ¿las haces vos mismo o tienes a alguien que se encarga de planificarlas y programarlas? ¿Qué presupuesto manejas actualmente?
- ¿Llevas a cabo acciones de Relaciones Públicas? ¿Cuáles?
- ¿Haces Publicidad en la web con SEM de Google? ¿Qué presupuesto manejas actualmente?
- ¿Cómo puedes describir tu Imagen corporativa y marca? ¿Ya está definida? ¿Tienes logo?
-
- ¿Tienes nombre de marca? ¿Cuál es? ¿En todas las redes tienes la misma identidad?

- ¿Cuáles son las redes sociales en las cuales estás actualmente? Por favor mencionar los nombre de usuarios
- Tu producto / servicio, llega al cliente ideal a través ¿de qué canales de comunicación?
- ¿Cuáles son los canales más efectivos para conectar con tu audiencia?
- ¿Qué tipo de diálogo tienes con tu público?
- ¿De qué maneras comunicas las cualidades de tu producto / servicio a tu cliente ideal?
- ¿Sobre qué mensajes se basa la comunicación de tu producto / servicio?
- ¿Cuál consideras que es tu ventaja diferencial? Y ¿cómo la comunicas?
- ¿Cuentas con embajadores de tu marca? ¿Cuántos? ¿Cuáles son sus redes sociales?
- Mencionar los nombre de usuarios.
- ¿Llevas a cabo estrategias de comunicación con ellos? ¿Cuáles?
- ¿Recuerdas a tu público objetivo la compra de tu producto / servicio?
- ¿Tienes un calendario editorial para redes sociales?
- ¿Tienes folletos?
- ¿Programas el contenido de tus redes sociales? ¿Cada cuánto tiempo?
- ¿Integras nuevos elementos de comunicación acorde vayan evolucionando? Ejemplo: Reels, IGTV, Stickers en Stories, etc. si, reels, igtv, vivos, todo