**EJEMPLO DE PLANTILLA DE LA
ESTRATEGIA DE MARKETING**

|  |  |
| --- | --- |
| CATEGORÍA | DESCRIPCIÓN |
| **ESTRATEGIA DE MARKETING**  | Elija las estaciones de carga eléctrica de Positive Charge para obtener calidad y confiabilidad a fin de reducir el impacto ambiental de los combustibles fósiles para un mundo mejor.  |
| **OBJETIVOS DE MARKETING** | Aumentar el valor de vida del cliente. Mejorar el conocimiento y las reseñas del producto. |
| **VENTAJA COMPETITIVA** | Positive Charge emplea mano de obra altamente calificada y es pionera en nuevas tecnologías. |
| **PRESUPUESTO** | Entre el 3% y el 5% de los ingresos de Positive Charge |
| **CICLO DE COMPRA DEL COMPRADOR** | Los compradores atraviesan las fases de conocimiento, consideración e intención antes de realizar una compra. |
| **PROPUESTA DE VALOR ÚNICA** | Genere un impacto positivo en el medioambiente con una estación de carga confiable y de alta calidad para su vehículo electrónico. |
| **MARCA** | Positive Charge es una empresa consciente desde el punto de vista social y ambiental. |

**COMBINACIÓN DE MARKETING**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CATEGORÍA | DESCRIPCIÓN | COSTO |
| **PRODUCTO** | Estaciones de carga de vehículos eléctricos | USD 1100 |
| **PRECIO** | Margen del 30% | USD 1430 |
| **LUGAR** | Plataforma minorista en línea de Positive Charge | USD 2000 por mes |
| **PROMOCIÓN** | Marketing digital, redes sociales y campañas por correo electrónico | USD 9000 por mes |
| **PERSONAS** | Equipos de marketing, gestión y diseñoClientes de Positive Charge | USD 1100 |
| **PROCESO** | Positive Charge ofrece cada paso de valor a los consumidores.  |  |
| **PRUEBAS FÍSICAS** | Calidad de experiencia y satisfacción para los clientes de Positive Charge |  |

**CANALES DE MARKETING**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CATEGORÍA | DESCRIPCIÓN | COSTO |
| **OPTIMIZACIÓN DE MOTOR DE BÚSQUEDA (SEO)** | Optimización de palabras clave y elementos de páginaCreación de contenido | USD 2000 por mes |
| **ASOCIACIONES DIGITALES**  | N/A |  |
| **MARKETING PARA REDES SOCIALES** | Comercialice a plataformas en las que los usuarios comparten información | USD 1000 por mes |
| **MARKETING POR CORREO ELECTRÓNICO** | Céntrese en los microinfluencers para impulsar el conocimiento de la marca y el tráfico del sitio de Positive Charge | USD 15 por cada 1000 seguidores influyentes |
| **OTRA** | Boletín de noticias, correo electrónico de captación y retención de clientes de Positive Charge | USD 900 por mes |

|  |
| --- |
| **DESCARGO DE RESPONSABILIDAD**Todos los artículos, las plantillas o la información que proporcione Smartsheet en el sitio web son solo de referencia. Si bien nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos declaraciones ni garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, los artículos, las plantillas o los gráficos relacionados que figuran en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que usted deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |